COAY Books

目录
Content

- 目　录
- 前　言
- 内容简介
- 卖点推荐
- 序 一
- 序 二
- 塑造优秀的品格
- 自尊自敬，自强自立
- 善解人意，感恩为怀(1)
- 善解人意，感恩为怀(2)
- 精忠报主，忠诚可靠(1)
- 精忠报主，忠诚可靠(2)
- 勇往直前，毫不畏惧(1)
- 勇往直前，毫不畏惧(2)
- 百折不挠，坚忍不拔(1)
- 百折不挠，坚忍不拔(2)
- 百折不挠，坚忍不拔(3)
- 培育崇高的职业精神
- 专注目标，不辱使命(1)
- 专注目标，不辱使命(2)
- 专注目标，不辱使命(3)
- 爱岗敬业，安守本分(1)
- 爱岗敬业，安守本分(2)
- 尽心尽力，尽职尽责(1)
- 尽心尽力，尽职尽责(2)
- 尽心尽力，尽职尽责(3)
- 自动自发，全力以赴
- 无私奉献，任劳任怨
- 淡泊名利，不计回报
- 遵守规则，服从命令(1)

- 遵守规则，服从命令(2)
- 培养良好的心态
- 冷静沉稳，自信坚定(1)
- 冷静沉稳，自信坚定(2)
- 冷静沉稳，自信坚定(3)
- 耐性十足，行动果断(1)
- 耐性十足，行动果断(2)
- 勤奋努力，满腔热忱(1)
- 居安思危，未雨绸缪(1)
- 居安思危，未雨绸缪(2)
- 锻炼强健的体魄
- 增强体质，勇担重任(1)
- 增强体质，勇担重任(2)
- 敏锐灵活，适应力强(1)
- 敏锐灵活，适应力强(2)
- 敏锐灵活，适应力强(3)
- 中国藏獒地方标准

目　录

目录
獒性PK狼性（序一）
青藏高原的孤胆英雄（序二）
第一章塑造优秀的品格

藏獒不仅集中了草原的野兽和圈养的家兽应该具备的良好品质，而且集中了草原牧民应该具备的优秀品格：自尊自敬，自强自立；善解人意，感恩为怀；精忠报主，忠诚可靠；勇往直前，毫不畏惧；百折不挠，坚忍不拔。而藏獒的这些良好品质和优秀品格正是现在的人们所需要学习的。

1.尊自敬，自强自立
2.解人意，感恩为怀
3.忠报主，忠诚可靠
4.往直前，毫不畏惧
5.折不挠，坚忍不拔
第二章培育崇高的职业精神

藏獒比狼更具“职业精神”。狼一生都为自己而战，藏獒一生都为别人而战。狼以食为天，它的搏杀只为苟活；藏獒的战斗是为使命，为职责，为服从。它们专注目标，不辱使命；爱岗敬业，安守本分；尽心尽力，尽职尽责；自动自发，全力以赴；无私奉献，任劳任怨；淡泊名利，不计回报；遵守规则，服从命令。我们要想在职场中取得成功，就要像藏獒一样培育崇高的职业精神。

6.专注目标，不辱使命
7.爱岗敬业，安守本分
8.尽心尽力，尽职尽责
9.自动自发，全力以赴
10.无私奉献，任劳任怨

11.淡泊名利，不计回报

12.遵守规则，服从命令

第三章培养良好的心态

如果说藏狗相当于蜂箱中的工蜂，那么藏獒就相当于蜂箱中的蜂王。人类帝王，海中龙王，鸟类鹰王，犬中獒王。藏獒是一种具有良好心态的动物，它不仅冷静沉稳，自信坚定，耐性十足，行动果断，而且勤奋努力，满腔热忱，居安思危，未雨绸缪。我们要想追求成功，就要像藏獒一样培养良好的心态。

13.冷静沉稳，自信坚定

14.耐性十足，行动果断

15.勤奋努力，满腔热忱

16.居安思危，未雨绸缪

第四章锻炼强健的体魄

藏獒拥有强健的体魄，强健的体魄不仅使藏獒能在与猛兽的激烈搏斗中占据先机，而且使它们能抵御恶劣的自然环境，任凭风霜严寒依旧卓然挺立。藏獒不仅头脑灵活，眼观六路，耳听八方，而且思维敏捷，聪慧机敏，明察秋毫，是一种能够适应变化、适应竞争的物种。我们要想取得事业上的成功，就要像藏獒一样拥有强健的体魄、敏锐灵活的头脑和随机应变的适应力。

17.增强体质，勇担重任

18.敏捷灵活，适应力强

附录中国藏獒地方标准

前　言

獒性PK狼性：狼的天敌——藏獒来啦

獒性PK人性：人的朋友——藏獒来啦

《藏獒精神：中国人不可不知的18条生存法则》一书于近期由中华工商联合出版社隆重推出。该书接过人民文学出版社于2005年9月出版的《藏獒》一书的大旗，旨在贬斥“狼性”和“狼文化”，挖掘藏獒潜能，弘扬游牧精神。书中既有对藏獒生存状态言简意赅的描述，又有对人类劣根性酣畅淋漓的批判；既深度挖掘獒性的精髓，又深刻剖析獒性与人性之间的本质联系；既有对藏獒精神的由衷赞颂，又有对人类以獒为师的谆谆忠告，是一部人类生存与发展的启示录，职场人士穿越人性丛林的跋涉指南，团队生存与组织竞争的智慧宝典。书中所提倡的18条生存法则，恰好与《狼图腾》等图书中描绘的狼性形成鲜明的对比。

人类帝王，海中龙王，鸟类鹰王，犬中獒王。千金易得，一獒难求。

元太祖成吉思汗说：“身经百战，雄当万夫，巨獒之助我，乃天之战神助我也。”

河南省郑州市河曲藏獒良种繁育有限公司董事长张迅华说：“藏獒是青藏高原特殊的气候、水土条件孕育出来的稀世珍品，是举世公认最古老、最原始的‘梦幻神兽’，堪称‘第二国宝’。它有着无穷的魅力和十足的神韵，尤其令人感动的是它善解人意的灵性，刚毅威猛的仪态以及傲视群雄、勇往直前的品格。”

藏獒是凌驾于狼之上的“草原之王”。藏獒和狼在肉体上是天生的敌人。在青藏高原，狼生存的条件就是要逃脱藏獒的追杀，偷吃牧民的牛羊。而藏獒生存的理由就是要杀狼、吃狼、防范狼，保护牧民的牛羊。在一对一的厮杀中，藏獒是无敌的，但狼有群狼战法，藏獒的

英勇总显得孤独。因此，在青藏高原，藏獒和狼能够共生。藏獒和狼同样是精神的敌人。狼自私、狡猾、残忍，藏獒忠诚、仗义、勇猛。

2004年至2005年，《狼图腾》的出版和热销引发了狼文化和狼崇拜在中国的流行，以“狼”命名的图书纷纷位于销售排行榜的前列。狼性因为生存的压力正受到史无前例的推崇；狼的自私、狡猾、残忍、卑鄙、奸诈和阴险，因为竞争的残酷正被大张旗鼓地兼收并蓄。

“人总想把自己变成狼，人性就只好让狗替我们珍惜？”这一疑问出自人民文学出版社最近出炉的长篇小说《藏獒》。发问的是该书作者杨志军。杨志军毫不讳言自己的态度：“狼是卑鄙无耻的盗贼，欺软怕恶，忘恩负义，损人利己。藏獒则完全相反，精忠报主，见义勇为，英勇无畏。狼一生都为自己而战，藏獒一生都为别人而战。狼以食为天，它的搏杀只为苟活；藏獒以道为天，它的战斗是为忠诚，为道义，为职责。狼与藏獒，不可同日而语……藏獒已经不仅是家兽，不仅是动物，而且是一种高素质的存在，是游牧民族借以张扬游牧精神的一种形式。”

《文汇读书周报》则评价说：“人们真正崇拜的应当是藏獒，而不是狼。狼性和獒性代表着人性的两个极端，狼的自私和藏獒的忠诚形成了鲜明的对比。狼性的流行是因为人们对现代社会生存竞争的残酷心怀恐惧，而之所以呼唤藏獒精神，也正是因为现代社会生存竞争的残酷，使人们对诚信、对忠诚更加渴望。”

2005年9月，前中国著名田径教练、中国藏獒俱乐部主席马俊仁面对新闻媒体时，高度赞扬了藏獒精神，严辞痛斥了狼文化和狼崇拜。他说：“狼身上还有一点点的好东西，藏獒都有，什么勇猛、顽强、坚忍不拔，藏獒比狼强多了，一只藏獒能够灭一群狼！狼身上没有的好品格，藏獒都有，见义勇为，舍生忘死，为了草原牧民的生命财产，奋不顾身，死而后已。藏獒是人民的保护神啊……有人要用狼性建设企业文化，把自己的员工培养成一群特别能战斗的狼。这是什么话？狼是什么东西？老百姓都知道，白眼狼！把自己的员工都培养成白眼

狼，还有什么团队精神，还有什么战斗力？现在社会上骗子横行，道德沦丧，诚信缺失，就因为狼性不是少了，而是多了。我们缺的是什么？员工缺少对企业的忠诚，企业缺少对社会的责任，老板缺少对用户的诚信，这些优良品质，狼身上有吗？八竿子打不着啊！怎么能用狼性建设企业文化呢？荒唐！更有甚者，有人鼓吹说，中华民族的腾飞要依靠狼的精神。这是什么话，这是要向全世界宣布，我们中华民族腾飞的时候，我们中国人就都变成狼了？我们不把自己变成白眼狼，中华民族就腾飞不了？笑话嘛！”

藏獒代表着一种职业精神，代表着一种游牧文化，代表着一种人生哲学。藏獒的智慧是生存的智慧，是竞争的智慧，是强者的智慧，是成功的智慧。

藏獒不仅集中了草原的野兽和圈养的家兽应该具备的良好品质，而且集中了草原牧民应该具备的优秀品格：自尊自敬，自强自立；善解人意，感恩为怀；精忠报主，忠诚可靠；勇往直前，毫不畏惧；?折不挠，坚忍不拔。而藏獒的这些良好品质和优秀品格正是现在的人们所需要学习的。

藏獒比狼更具“职业精神”，它们专注目标，不辱使命；爱岗敬业，安守本分；尽心尽力，尽职尽责；自动自发，全力以赴；无私奉献，任劳任怨；淡泊名利，不计回报；遵守规则，服从命令。我们要想在职场中取得成功，就要像藏獒一样培育崇高的职业精神。

如果说藏狗相当于蜂箱中的工蜂，那么藏獒就相当于蜂箱中的蜂王。藏獒是一种具有良好心态的动物，它不仅冷静沉稳，自信坚定，耐性十足，行动果断，而且勤奋努力，满腔热忱，居安思危，未雨绸缪。我们要想追求成功，就要像藏獒一样培养良好的心态。

藏獒拥有强健的体魄，强健的体魄不仅使它们能在与猛兽的激烈搏斗中占据先机，而且使它们能抵御恶劣的自然环境，任凭风霜严寒依旧卓然挺立。藏獒不仅头脑灵活，眼观六路，耳听八方，而且思维敏捷，聪慧机敏，明察秋毫，是一种能够适应变化、适应竞争的物

种。我们要想取得事业上的成功，就要像藏獒一样拥有强健的体魄、敏锐灵活的头脑和随机应变的适应力。

竞争是人类社会中最重要的游戏方式，竞争是绝对的，谁都无法回避。要成为竞争中的胜利者，要成为竞争中的强者，我们不妨换上一双獒眼去看世界，用藏獒一样的优秀品格和职业精神去面对社会，用藏獒一样的良好心态和强健体魄去搏击人生，这就是现代社会生存竞争的血酬定律。

内容简介

内容简介

獒性PK狼性：狼的天敌——藏獒来了；

獒性PK人性：人的朋友——藏獒来了。

人类帝王，海中龙王，鸟类鹰王，犬中獒王。千金易得，一獒难求。藏獒代表着一种精神，代表着一种文化，代表着一种哲学。藏獒的智慧是生存的智慧，是竞争的智慧，是强者的智慧，是成功的智慧。我们不妨换上一双獒眼去看世界，用藏獒一样的优秀品格和职业精神去面对社会，用藏獒一样的良好心态和强健体魄去搏击人生。本书集深刻性、生动性和新颖性于一体，借獒性呼唤人性，旨在挖掘藏獒潜能，弘扬游牧精神，是一部人类生存与发展的启示录，是一部职场人士穿越人性丛林的跋涉指南，是一部团队生存与组织竞争的智慧宝典。书中既有对藏獒生存状态言简意赅的描述，又有对人类劣根性酣畅淋漓的批判；既深度挖掘提炼了獒性的精髓，又深刻剖析了獒性与人性之间的本质联系；既有对藏獒精神的由衷赞颂，又有对人类以獒为师的谆谆忠告。书中所提倡的18条生存法则，恰好与《狼图腾》等书中鼓吹的狼文化形成对比。它值得我们每个人去读，去认真地读。捧读此书吧！它将引导你全面而深刻地向藏獒学习，获取生存、竞争与发展的高超智慧。

卖点推荐

卖点推荐

集深刻性、生动性和新颖性于一体，借獒性呼唤人性，旨在挖掘藏獒潜能，传播游牧文化，弘扬民族精神，是一部藏獒精神的宣言书，是一部人类生存与竞争的启示录，是一部职场人士穿越人性丛林的跋涉指南，是一部团队生存与组织发展的智慧宝典。

书中既有对藏獒生存状态言简意赅的描述，又有对人类劣根性酣畅淋漓的批判；既深度挖掘提炼了獒性的精髓，又深刻剖析了獒性与人性之间的本质联系；既有对藏獒精神的由衷赞颂，又有对人类以獒为师的谆谆忠告。书中所提倡的18条生存法则，恰好与《狼图腾》等书中鼓吹的狼文化形成对比。

藏獒的智慧是生存的智慧，是竞争的智慧，是强者的智慧，是成功的智慧。我们不妨换上一双獒眼去看世界，用藏獒一样的优秀品格和职业精神去面对社会，用藏獒一样的良好心态和强健体魄去搏击人生。

人们真正崇拜的应当是藏獒，而不是狼。狼性和藏性代表着人性的两个极端，狼的自私和藏獒的忠诚形成了鲜明的对比。狼性的流行是因为人们对现代社会生存竞争的残酷心怀恐惧，而之所以呼唤藏獒精神，也正是因为现代社会生存竞争的残酷，使人们对诚信、对忠诚更加渴望。

序一

獒性PK狼性

（序一）

千金易得，一獒难求。

元太祖成吉思汗说：“身经百战，雄当万夫，巨獒之助我，乃天之战神助我也。”

河南省郑州市河曲藏獒良种繁育有限公司董事长张迅华说：“藏獒是青藏高原特殊的气候、水土条件孕育出来的稀世珍品，是举世公认最古老、最原始的‘梦幻神兽’，堪称‘第二国宝’。它有着无穷的魅力和十足的神韵，尤其令人感动的是它善解人意的灵性，刚毅威猛的仪态以及傲视群雄、勇往直前的品格。”

藏獒是凌驾于狼之上的“草原之王”。藏獒和狼在肉体上是天生的敌人。在青藏高原，狼生存的条件就是要逃脱藏獒的追杀，偷吃牧民的牛羊。而藏獒生存的理由就是要杀狼、吃狼、防范狼，保护牧民的牛羊。在一对一的厮杀中，藏獒是无敌的，但狼有群狼战法，藏獒的英勇总显得孤独。因此，在青藏高原，藏獒和狼能够共生。藏獒和狼同样是精神的敌人。狼自私、狡猾、残忍，藏獒忠诚、仗义、勇猛。

2004年至2005年，《狼图腾》的出版和热销引发了狼文化和狼崇拜在中国的流行，以“狼”命名的图书纷纷位于销售排行榜的前列。狼性因为生存的压力正受到史无前例的推崇；狼的自私、狡猾、残忍、卑鄙、奸诈和阴险，因为竞争的残酷正被大张旗鼓地兼收并蓄。

“人总想把自己变成狼，人性就只好让狗替我们珍惜？”这一疑问出自人民文学出版社最近出炉的长篇小说《藏獒》。发问的是该书作者杨志军。杨志军毫不讳言自己的态度：“狼是卑鄙无耻的盗贼，欺软怕恶，忘恩负义，损人利己。藏獒则完全相反，精忠报主，见义勇为，英勇无畏。狼一生都为自己而战，藏獒一生都为别人而战。狼以食为天，它的搏杀只为苟活；藏獒以道为天，它的战斗是为忠诚，为

道义，为职责。狼与藏獒，不可同日而语……藏獒已经不仅是家兽，不仅是动物，而且是一种高素质的存在，是游牧民族借以张扬游牧精神的一种形式。”

《文汇读书周报》则评价说：“人们真正崇拜的应当是藏獒，而不是狼。狼性和獒性代表着人性的两个极端，狼的自私和藏獒的忠诚形成了鲜明的对比。狼性的流行是因为人们对现代社会生存竞争的残酷心怀恐惧，而之所以呼唤藏獒精神，也正是因为现代社会生存竞争的残酷，使人们对诚信、对忠诚更加渴望。”

2005年9月，前中国著名田径教练、中国藏獒俱乐部主席马俊仁面对新闻媒体时，高度赞扬了藏獒精神，严辞痛斥了狼文化和狼崇拜。他说：“狼身上还有一点点的好东西，藏獒都有，什么勇猛、顽强、坚忍不拔，藏獒比狼强多了，一只藏獒能够灭一群狼！狼身上没有的好品格，藏獒都有，见义勇为，舍生忘死，为了草原牧民的生命财产，奋不顾身，死而后已。藏獒是人民的保护神啊……有人要用狼性建设企业文化，把自己的员工培养成一群特别能战斗的狼。这是什么话？狼是什么东西？老百姓都知道，白眼狼！把自己的员工都培养成白眼狼，还有什么团队精神，还有什么战斗力？现在社会上骗子横行，道德沦丧，诚信缺失，就因为狼性不是少了，而是多了。我们缺的是什么？员工缺少对企业的忠诚，企业缺少对社会的责任，老板缺少对用户的诚信，这些优良品质，狼身上有吗？八竿子打不着啊！怎么能用狼性建设企业文化呢？荒唐！更有甚者，有人鼓吹说，中华民族的腾飞要依靠狼的精神。这是什么话，这是要向全世界宣布，我们中华民族腾飞的时候，我们中国人就都变成狼了？我们不把自己变成白眼狼，中华民族就腾飞不了？笑话嘛！”

藏獒代表着一种职业精神，代表着一种游牧文化，代表着一种人生哲学。藏獒的智慧是生存的智慧，是竞争的智慧，是强者的智慧，是成功的智慧。

藏獒不仅集中了草原的野兽和圈养的家兽应该具备的良好品质，而且集中了草原牧民应该具备的优秀品格：自尊自敬，自强自立；善解人意，感恩为怀；精忠报主，忠诚可靠；勇往直前，毫不畏惧；百折不挠，坚忍不拔。而藏獒的这些良好品质和优秀品格正是现在的人们所需要学习的。

藏獒比狼更具“职业精神”，它们专注目标，不辱使命；爱岗敬业，安守本分；尽心尽力，尽职尽责；自动自发，全力以赴；无私奉献，任劳任怨；淡泊名利，不计回报；遵守规则，服从命令。我们要想在职场中取得成功，就要像藏獒一样培育崇高的职业精神。

如果说藏狗相当于蜂箱中的工蜂，那么藏獒就相当于蜂箱中的蜂王。藏獒是一种具有良好心态的动物，它不仅冷静沉稳，自信坚定，耐性十足，行动果断，而且勤奋努力，满腔热忱，居安思危，未雨绸缪。我们要想追求成功，就要像藏獒一样培养良好的心态。

藏獒拥有强健的体魄，强健的体魄不仅使它们能在与猛兽的激烈搏斗中占据先机，而且使它们能抵御恶劣的自然环境，任凭风霜严寒依旧卓然挺立。藏獒不仅头脑灵活，眼观六路，耳听八方，而且思维敏捷，聪慧机敏，明察秋毫，是一种能够适应变化、适应竞争的物种。我们要想取得事业上的成功，就要像藏獒一样拥有强健的体魄、敏锐灵活的头脑和随机应变的适应力。

竞争是人类社会中最重要的游戏方式，竞争是绝对的，谁都无法回避。要成为竞争中的胜利者，要成为竞争中的强者，我们不妨换上一双獒眼去看世界，用藏獒一样的优秀品格和职业精神去面对社会，用藏獒一样的良好心态和强健体魄去搏击人生，这就是现代社会生存竞争的血酬定律。

本书集深刻性、生动性和新颖性于一体，借獒性呼唤人性，旨在挖掘藏獒潜能，弘扬游牧精神，是一部人类生存与发展的启示录，是一部职场人士穿越人性丛林的跋涉指南，是一部团队生存与组织竞争的智慧宝典。书中既有对藏獒生存状态言简意赅的描述，又有对人类

劣根性酣畅淋漓的批判；既深度挖掘獒性的精髓，又深刻剖析獒性与人性之间的本质联系；既有对藏獒精神的由衷赞颂，又有对人类以獒为师的谆谆忠告。书中所提倡的18条生存法则，恰好与《狼图腾》中的狼性形成对比。它值得我们每个人去读，去认真地读。捧读此书吧！它将引导你全面而深刻地向藏獒学习，获取生存、竞争与发展的高超智慧。

曹荣

2005年10月28日

序二

青藏高原的孤胆英雄

（序二）

人类帝王，海中龙王，鸟类鹰王，犬中獒王。

藏獒原产于青藏高原海拔3000～5000米的高寒地带，是藏族牧民饲养的高大勇猛的牧畜犬，也是现今地球上唯一没有被环境和时代所改变而生存下来的最古老、最稀有的犬种，是当今世界上所有大型猛犬的祖先。

藏獒是大自然赐予人类的宝贵财富，是自然界优胜劣汰的结果。从现已挖掘出土的犬化石中研究分析，在800万～1300万年前藏獒就已经存在。直到6000多年前，藏獒才被驯化，开始了和人类相依为命的生活。

在动物分类学中，藏獒属脊椎动物门，哺乳纲，食肉目，犬科，犬属，犬种，工作犬品种。藏獒是国家二类保护动物，国宝级大型猛犬，在国际上知名度极高，价值昂贵。

作为人类的朋友，藏獒得到了许多称号：

古人说它是“龙狗”，乾隆皇帝说它是“狗状元”。

因原产于西藏，藏民习惯称之为“藏犬”、“天狗”、“森格”（狮子）、“多启”（DoKhyi，意思是“拴系的犬”）。

藏獒在青藏高原一直具有神的地位，古代传说中神勇的猛兽“狻猊”，指的就是藏獒，因此藏獒也被称为“苍猊”。

在西藏奴隶制时期，藏獒是身份和尊贵的象征，只有头人和活佛才能喂养。所以，它又被称为“活佛的坐骑”。

藏獒的外形可分为两种：一种是虎型，一种是狮型。由于狮型藏獒雄伟威武，尤其是跟佛教的渊源（狮子是菩萨的坐骑，而藏獒是黄教佛爷的坐骑）深厚，它的美学意象很快就取代了虎型藏獒，成为藏人神话中的主角以及西方人梦中的惩罚者和地狱判官。在藏族英雄格

萨尔的口传故事里，那些披坚执锐的战神很多都是藏獒。而曾经帮助二郎神勇战齐天大圣孙悟空的哮天犬，据说也是一只孔武有力的藏獒。

古时犬因体形大小分为狗和犬獒。有时犬狗混称，《尔雅》云:狗四尺为獒；《博物志》云：犬四尺为獒；《尚书》中记载：在周朝时期，因藏獒珍贵而稀少，雪域的少数民族有把藏獒当作贡品敬献天子的习惯。

藏獒头大额宽，眼睛黑黄，嘴短而粗，舌大唇厚，颈部粗壮，腰背平直，臀部宽短，尾大而侧卷，毛长而密，身高60多厘米，体重40～60公斤，寿命10～16岁。雌藏獒8个月性成熟，2～3周岁体成熟；雄藏獒2周岁性成熟，3～4周岁体成熟。雌藏獒每年初冬发情一次，每窝产仔6～8只。

藏獒性格刚毅，威仪堂堂，大智若愚，大勇若怯，不怒而威，不动如山，气动山河，眼神之中含有一种蔑视的神态，那种处变不惊的沉稳气度颇具王者风范。

藏獒凶猛善斗，野性尚存，必须拴住饲养，能护领地，善攻击，具有顽强的战斗力。藏獒是世界上唯一不惧怕任何猛兽的名犬，一只纯种成年藏獒能击败3只恶狼，可使金钱豹甘拜下风，能看管几百只牛羊。

藏獒对其它野兽凶悍无比，对陌生人和入侵者有着强烈的敌意和杀伤力，但对主人却俯首贴耳，极为亲热，充满灵性，绝对忠诚和服从。藏獒智商高，判断能力强，记忆力惊人，一直与藏民共同生存，不仅能撕碎狼豹，为藏民看家护院、牧马放羊，还能预报雪崩、地震等自然灾害。如果主人遇到猛兽和恶人袭击，藏獒会勇猛救护，甚至牺牲自己去换取主人的生命，是舍生忘死的“勇士”。因此，朴实勇敢的藏民视藏獒为上天派来的最忠实的朋友，世界上最好的护卫犬。

党项人是古代藏族人最为剽悍尚武、骁勇善战的一个分支，也是最早组建猛犬军团南征北战的藏人部族。据说，成吉思汗于公元1240

年横扫欧洲时，亲自颁令征调党项人和党项人的猛犬军团作为北路先锋直逼欧洲。猛犬军团拥有5万多名“战士”，都是青一色的藏獒。后来，他把跟着自己立下赫赫战功的3万多只藏獒留在了欧洲。而关于藏獒的第一次文献记录来自世界著名旅行家马可·波罗的游记。公元1275年，马可·波罗随父亲和叔叔经过土耳其、伊朗、阿富汗和中国新疆，进入河西走廊的敦煌、酒泉和青海西宁地区。“中国竟有如此大的犬只，如此凶猛的犬种，其体大如驴，奔驰如虎，吼声如狮。”是他后来在《马可·波罗游记》中关于藏獒的真实描写。

约在2000年前，藏獒流传到希腊，后到罗马帝国，又由东欧的斯拉夫族传到欧洲各国。如今，世界上许多国家和地区都有藏獒的足迹，藏獒受到普天下人们的喜爱，被公认为世界上最优秀的猛犬。在国外警犬教材中，藏獒为世界5大猛犬之首。高加索犬、中亚牧羊犬、纽芬兰犬与马士提夫犬等皆有藏獒的基因。世界各国的大型名贵犬种（圣伯纳犬、大白熊犬、大丹犬、大麦町犬等）皆由藏獒改良而成?因此藏獒被西方人称为“东方神犬”。

随着时间的推移和历史的变迁，如今藏獒主要分布在藏民游牧区，而且数量正在逐年下降，加上国内外对藏獒的大量需求，藏獒正面临着日益严重的生存危机。据不完全统计，目前全世界有藏獒30万只，但纯种藏獒不足百只，盛产藏獒的西藏措美、那曲和青海的玉树等地方的纯种藏獒已濒临灭绝，成了与大熊猫相提并论的濒危动物。20世纪90年代，世界养犬联合会发出了挽救藏獒的呼声，并将其列入世界级珍稀动物保护范围。中国犬业协会也已初步把藏獒定为我国国犬。由于欧美国家及东南亚国家的高官贵族争相购买藏獒用于安全警卫和看家护院，致使它的价格持续上升。目前，一只藏獒在国外的售价在10万美元以上。2005年3月20日，在天津市举办的展示会上，两只名为“金蛋”和“金子”的极品藏獒的身价分别升到800万元人民币和400万元人民币。更惊人的是，有一个韩国人出价4000万元人民币购买前

中国著名田径教练、中国藏獒俱乐部主席马俊仁饲养的一只藏獒，他都没卖。

程书博

2005年10月18日

附录中国藏獒地方标准

塑造优秀的品格

第一章塑造优秀的品格

人的一生中，品格一直起着重要的作用，它对人的影响几乎无处不在。一个人的事业能否成功，最终往往决定于他的品格，而优秀的品格也是一个人从平凡走向优秀，从优秀走向卓越的前提条件。

许多事业有成的人之所以成功，其主要原因就是他们具备受人欢迎与尊崇的优秀品格。如果没有这些优秀品格，他们所具备的专业知识和工作技能，加起来都不一定能使他们取得成功。因为无论他们多么勤奋努力，多么精明强干，他们的那些粗鲁无礼的言行也会吓跑所有的接近者。

在商场上，人们只喜欢与那些品格优秀的生意人打交道。品格优秀的生意人不用花多少时间去宣传自己，因为他们本身所具备的优秀品格就是影响力，就是通行证，优秀的品格可以帮助他们取得成功，赢得友谊，获得尊重。

在公司里，任何一个老板都不会雇用那些道德败坏、品行低劣的人，因为那样的人会毁坏公司的信誉，使公司的业务受损。

总之，无论你正在从事何种工作或即将从事什么工作，你不但要在自己的工作中做出成绩来，还要在自己做事的过程中塑造优秀的品格。

无论你是一个老板、一位教师、一名工人，还是一个职员、一位公务员、一名研究人员，你都应该抱持这样的信念：我要成为一个具有优秀品格、令人尊敬的人，而不是一个品行低劣、令人厌恶的人。

藏獒是青藏高原高寒地带特殊的气候、水土条件孕育出来的稀世珍品，是举世公认最古老、最原始的“梦幻神兽”，是当今世界上所有大型猛犬的祖先，西方人赞誉藏獒为“东方神犬”。

历史上的青藏高原地广人稀，长时间与世隔绝，藏民信奉藏传佛教，与人为善，不杀生，这使得野兽得以很好地繁衍生息，狼、狐

狸、雪猪、雪豹……很容易见到。生活在这种环境中的藏獒几乎处于半野生状态，给人的印象是：体壮如驴，奔腾赛虎，咆哮似狮，性情凶猛，野性十足。

随着对藏獒了解的深入，藏民发现藏獒在犬科动物的大家族中得天独厚，独树一帜，它们集“三美”（面阔口方昭示野性、铁浇铜铸勾勒粗犷、威震群兽焕发雄风）于一身，聚“五德”（能越万里雪山，能牧骏马牛羊，能驱豺狼虎豹，能解主人之忧，能兆灾祸吉祥）成一体。

随着对藏獒研究的深入，许多人的观点已发生了很大的变化，他们认为藏獒已经不仅是动物，不仅是家兽，而且是一种高素质、高品质的存在，是游牧民族借以张扬游牧精神的一种形式，藏獒不仅集中了草原的野兽和圈养的家兽应该具备的良好品质，而且集中了草原牧民应该具备的优秀品格：自尊自敬，自强自立；善解人意，感恩为怀；精忠报主，忠诚可靠；勇往直前，毫不畏惧；百折不挠，坚忍不拔。而藏獒的这些良好品质和优秀品格正是现在的人们所需要学习的。

自尊自敬，自强自立

自尊自敬，自强自立

自尊自敬是一种美德。一个人如果没有自尊，他就会自卑自馁、自暴自弃，就会盲目服从、人云亦云，什么也不想干，什么也干不成。我们的生活可以贫穷，我们的地位可以卑微，但我们不能失去做人的尊严。一个人如果不自敬，就不会有自己独立的思想和主见，其骨子里散发的只有“奴气”。如此，别人怎么会正视你、尊重你？“自敬，则人敬之；自慢，则人慢之。”这是一条千古颠扑不破的真理。

实际上，自尊自敬是一个人成就大事业的必要条件。许多人不知道尊重自己的工作，敬重自己的岗位，不懂得自尊自敬是一种优秀的品格。他们鄙视自己的工作，把工作视作取得面包、奶酪、衣服等生活必需品的一种讨厌的“需要”，一种无法逃避的苦役；他们不知道工作是一所锻炼能力、塑造优秀品格的大学校。

藏獒是一种自尊自敬的动物。它尊重自己的工作，敬重自己的岗位；它不需要怜爱和亲抚，哪怕是乞求的目光。如果你足够聪明，就要像藏獒一样自尊自敬。

有个人天生左手残疾，而他的国家当时正好处在战乱之中。为了谋生，他便来到相邻的矮人国，想找一份工作以维持生计。

“啊，可怜的人！快进来吧，我将给你一个热乎乎的烙饼充饥。”当他经过一家烙饼店时，店主上前对他说。

“谢谢你，好心的店主。但在吃你的烙饼之前，请允许我先帮你做件事，否则，我就不会接受你的烙饼。”他认真地说。

“真是神经病！你一只手能干什么活？我好心送你一个烙饼，你还死要面子。”店主说完，鄙夷地关上了店门。

一位挑柴火的老者对他说：“我看你有一只健全的手，还能干活，请你帮我把这担柴火挑到我家，我将给你一个烙饼，作为你的劳动报酬。”

他高兴地答应了。

一个过路的人疑惑地问他："现成的烙饼你不吃，却偏偏要通过劳动来换取一个烙饼，值吗？"

"当然值！因为这个烙饼是我通过劳动换来的，我才吃得下去。我虽然贫穷，但没有丢掉做人的尊严。"他回答。

他的回答虽然简单，却掷地有声。

的确，无论你的日子是富贵还是贫穷，你都应该像藏獒一样尊重自己，因为你把自己看成是什么，你在别人的眼里就是什么；不管你的工作是卑微还是高贵，你都应该像藏獒一样敬重自己，只要你全力以赴地去做，再恶心的工作也会变成开心的工作，就像世界饭店业大王希尔顿所说："世界上没有卑微的职业，只有卑微的人。"

有人问3个正在砌墙的工人："你们在干什么？"

第一个工人没好气地回答："你没看见吗？我正在砌墙啊！"

第二个工人有气无力地回答："嗨，我正在做一项每小时5块钱的工作呢！"

第三个工人哼着小调，欢快地说："朋友，我不妨坦白告诉你，我正在建造世界上最伟大的建筑！"

这就是问题的症结所在。如果你不尊重自己，不敬重自己，那么即使你正从事自己最喜欢、最擅长的工作，你依然无法持久地保持对工作的热情。

一个优秀的管理者应该努力培养员工的自尊心和自重感。自尊心和自重感的强弱往往影响着员工的工作表现。那些自尊心和自重感弱的员工，往往墨守成规，凡事只求按部就班，管理者没让做的事，决不会插手；而自尊心和自重感强的员工，则勇于负责，有独立思考的能力，必要时会发挥潜能，创造性地完成任务。

自强自立是一种意识。一个自强自立的人，他会坚守信仰，保持操守。当一个人自强自立了，懂得对自己负责了，他就会变得无比强大。

藏獒是一种自强自立的动物。失败的英雄是不配回家的，无颜见江东父老的意识是祖先的遗传，是藏獒世界的普遍记忆。经过惨烈的战斗之后，藏獒从不向主人诉说，不向同伴求助，不去求得安慰，而是远远地离去，到一个不为人知的地方，舔干身上的血迹，治愈精神上的创伤和肉体上的伤痛。自强自立的藏獒尊重灵魂的需要，丢弃委曲求全的生存姿态，自觉地选择独去之路、冷远之途。正因为藏獒具备自强自立这一优秀品格，所以它们能独自做出正确的判断。如果你足够聪明，就要像藏獒一样自强自立，学会独立地生活，自主地工作。

对我们每个人来说，自强自立都显得不可或缺。生活中的一切，工作中的一切，都只能靠你自己，因为你自身就是你自己的生存环境之一，你才是自己真正的主人。

鲁迅先生的故事不知被多少人传诵。鲁迅小时候，由于家道的败落和父亲的病情?使还是孩子的他过早地承担起家庭的重担，他不仅要学习，还要每天往返于药店与当铺之间，为生活而奔波。可即便如此，他还是不忘自强自立的精神。一次，由于上学迟到，老师对他加以批评，鲁迅从此在书桌上刻上了一个“早”字，这不仅是他对自己的刻意提醒，更是他的人生观、价值观的体现。

在充满竞争的时代，一个人只有勇于闯荡、自强自立，方可大有作为。只会蜷伏在父母身旁的藏獒，充其量不过是只柔弱的大狗，而绝不会成为搏击野兽的“东方神犬”；只会依偎在长辈身边的孩子，充其量不过是个惹人怜爱的小“皇帝”，而绝不会成为自强自立的小“大人”。自强自立，摆脱对别人的仰仗和依赖，经历风霜雨雪的磨练，正是我们需要塑造的优秀品格。

在中国，几千年来，人们依赖的性格和盲从的意识仍然十分顽固，自强自立的意识依然比较淡薄。但是，历史上也不乏提倡自强自立精神的有识之士。

清代画家郑板桥老年得子，却并不溺爱，而是力促其自强自立，要求他淌自己的汗，吃自己的饭，自己的事自己干。

郑板桥的故事告诉我们一个道理：过多的仰仗和依赖，只能造就平庸孱弱、无所作为的凡夫俗子；过分的温存和溺爱，只能消磨意志，磨平锐气，养育娇嫩的花朵。我们要勇于自强自立，要相信自己也能探索出一条成才之路来。

一位美籍华人曾谈起他和儿子在美国的一段经历。为了16岁的儿子能成才，他狠下心来，把儿子送到一所虽远离住家却十分有名的学校去念书。那个稚气未脱的小伙子每天都要历时3个多小时，转3次公共汽车，换2次地铁，穿越纽约最豪华和最肮脏的2个街区。而纽约的地铁是世界上最脏乱、最不安全的地方之一，每天都有抢劫、强奸甚至杀人的事件发生。

为什么这位美籍华人让自己的儿子放着附近的高中不读，反而冒这么大的风险，整天奔波于这样的危险地带呢?一方面固然是为了儿子以后能考上美国最好的大学，另一方面则是他希望儿子自强自立的观念使然。在美国，16岁的孩子应该具备自强自立的人格和精神。这位美籍华人始终认为，在人生的旅途中，每个人都要经过这一关，都要穿越这样的危险地带，否则就难以在错综复杂、险象横生的竞争环境中生存下去。人生的道路上充满着危险，因为人生只有去，没有回，走的是只能走一次的路线，而每一步跨出去都是自己不曾熟悉的道路，如果稍有不慎，整个人生都将受到打击。因此，他在给儿子的信中语重心长地写道：“孩子，你渐渐会发现，当你一个人独行的时候，会变得格外聪明；当你离开父母的时候，你才会知道父亲是对的。你应该养成自强自主的习惯，并且用这种习惯去面对世界上的一切事情。”

善解人意，感恩为怀(1)

善解人意，感恩为怀

藏獒与藏民是融为一体的。藏民喜爱藏獒，不仅因为藏獒善解人意，能感知主人的心思和心情，喜主人所喜，忧主人所忧，而且因为藏獒是他们生活和生产中最得力的助手。藏獒力大凶猛，野性尚存，是世界上最凶猛的犬种，对陌生人有强烈的敌意，但对主人却温情脉脉，柔情万千，很有灵性，无论主人怎么教训它，它都不会反抗。它对主人带进来的客人和朋友非常有礼貌，一般不会乱来，但对心怀不轨或者不甚地道的人会特别凶猛。只需主人一个眼神的暗示，它就会扑上去，把目标撕成碎片！它可以从主人的手势和眼神中迅速判断出来人的身份，以便阻拦或迎接。

一家报纸刊登过这样一个故事，说是沿海某城市有位公司老总家里经常被盗，听人说养狗的防盗效果挺好，于是他就养了两只大狼狗。谁曾想小偷再次光临时不但卷走了财物，竟然顺便把两只看家的大狼狗也牵走了。无奈之下，他花巨资购进两只纯种藏獒。自从这两只壮如牛犊的藏獒在院子里晃动以后，小偷再也没敢上门。

一次他全家人出去后，收拾屋子的小保姆看到餐桌上的剩骨头，觉得倒了很可惜，一时忘了主人“这种狗要一个月才能认识一个人，千万不能开门”的叮嘱，不小心把门开了一条小缝，准备把骨头丢出去。谁曾想，那两只藏獒强行挤进了门，把小保姆咬得面目全非，幸好主人回来得还算及时，否则后果不堪设想。小保姆的生命保住了，那两只藏獒却被特警队处绝了。

在埋葬那两只藏獒时，公司老总流着泪对采访他的记者说：“这两只藏獒比10个保安还管用。它们不但忠诚，而且善解人意，唉！”

藏獒之所以善解人意，是因为它很聪明，有超常的记忆力。藏獒的聪明和超常的记忆力得益于日常的锻炼和培养。由于生活环境随时在发生变化，藏獒每次随同主人放牧，都要迅速熟悉新环境，包括周

围的人员、村落、地形和草原，特别是还要警惕周围是否有野兽随时准备侵犯。

藏獒的聪明和超常的记忆力基于其发达的嗅觉、听觉和大脑存储信息的能力。藏獒之所以能辨识主人、熟人和生人，能辨认几百头牛、近千只羊，能协助主人在出牧、牧归、迁移等活动中看护牛羊，能确定自家的草场边界而坚决维护主人的利益，主要是因为其灵敏的嗅觉和听觉。它将嗅到的气味和听到的声音等讯号作为信息存储于大脑之中，以后当再次接受到该讯号时，就能马上与大脑中的信息相对照，并确定信息源的性质，从而决定自己的态度和行动。藏獒的大脑可以长期存储几万条信息，因此奠定了它们非同一般的记忆基础，也说明为什么藏獒每到一处新环境，总是忙于四处嗅闻或侧耳倾听，原来它们是在收集情报，存储信息。藏獒的这种生物学特点不仅说明它有发达的中枢神经系统，能对各种感受器官所收集的情报和存储的信息及时进行分析与处理，进而做出正确的判断，而且也有利于人类训练藏獒去做一些正确的事情和动作。

但需要注意的是，藏獒的聪明和超常的记忆力有时也会走向反面，使藏獒表现出记仇、执拗的负面效应。因此，在初次与藏獒接触时，切忌对它们进行冷漠的喝斥或无情的踢打。藏獒会当即记住对方的声音和气味，并决定自己日后对待此人的态度。而这种态度一旦形成，以后将很难改变。

藏獒的聪明和超常的记忆力也奠定了其认识世界和积累经验以更好地适应生活环境的基础。一般来说，藏民习惯于在藏獒2个月大时将其抱回家中喂养，以便从小养大，人犬之间能建立终生相依的关系。但由于2个月大的小藏獒尚未经过母藏獒的教习，许多行为习性它们只能在自身的探究和主人的驯化过程中逐步学会。因此，处于该年龄阶段的藏獒应任其自由地玩耍、嬉戏。正是在这个过程中，藏獒不仅认识了世界，积累了经验，而且也认识了自我，学会了攻击、躲避和防卫等本领。

藏獒的长处之一是善解人意，而人有一个弱点是揣度人心，在这一点上，人做得远没有藏獒好。

善解人意是一种美德。如果我们能站在对方的立场上，设身处地地考虑一下他们的感受和难处，那么我们所说出来的话和做出来的事就会让人如沐春风、心悦诚服。

美国知名作家肯尼斯·库第在他的著作《如何使人们变得高贵》中写道："暂停一分钟，把你对自己事情的高度兴趣跟你对其它事情的漠不关心互相作个比较，那么你就会明白，世界上其他人也正是抱着这种态度。要想与人相处，成功与否全在于你能不能以同情的心理去理解别人的观点。"

何不暂停一下，闭上眼睛，试着从别人的角度仔细想一想每一件发生在你身边的事?问问你自己："为什么他会这么做?"不错，这要花费你很多时间，但这能使你结交到朋友，减少摩擦和矛盾。

善解人意是一种艺术。?解人意要讲究火候，过犹不及。善解人意的人大都感觉敏锐，洞察力强，天资聪颖，勤于思考。然而，聪明的人最容易犯的一个错误就是自作聪明。藏獒永远不会自作聪明，这便是和人相比它的高明之处。尽管有时藏獒也会错解人的意思，但往往往好的方面想。比如，门一打开，它还以为你要带它一起出去兜风；你无意之间掉了件东西，它还以为你在跟它玩游戏……而人如果自作聪明起来，绝不如藏獒那般憨厚耿直，而是自私愚蠢，因为人往往把别人往坏的方面想，这样的后果便是可怕的、伤人的。

善解人意是一种品格。善解人意的人善于体察他人的心境，给人以及时雨一般的心境，让温馨、祥和、慰藉来融化人生、沟通心灵。比如，对窘迫的人讲一句解围的话，对自卑的人讲一句振作的话，对苦痛的人讲一句安慰的话，对颓废的人讲一句鼓励的话，对迷途的人讲一句提醒的话……这些非物质化的精神兴奋剂，对需要帮助的人来说，就是雪中送炭。

善解人意是一种智慧。知己知彼，方能百战不殆。战场、商场、职场处处要求我们绞尽脑汁去揣摩对方的意图、喜好和弱点。如果从一开始你就了解到对方心底的真正目的，做起事来便可事半功倍，也不那么容易陷入别人的圈套。如果从一开始你就能注意到对方的喜好，便能轻而易举地获得他的信任；即使是竞争对手，亦可使之在沾沾自喜或玩物丧志中麻痹大意，减轻对你的防备和敌意。发现对方的弱点就是更高一级的道行了。除了打仗那种生死攸关的时刻，你并不一定非得利用别人的弱点一击致命，因为迟早有一天你自己的弱点也会被人这般利用。洞悉对方的弱点可以避免无心的伤害，明智地避开矛盾而绝不是故意拿来刺痛对方，凡事给人留三分余地，能帮助你巩固友谊，甚至化敌为友。

藏獒对主人的感恩是自觉的、绝对的、纯粹的。因为它认为，不管主人养育自己是出于何种目的，毕竟不是别人而是主人养育了自己，没有主人也就没有自己。藏獒懂得恨，更懂得爱；懂得憎恶，更懂得感恩。它用尾巴表达自己内心情感的变化，将保护主人以及主人希望自己保护的一切作为自己感恩的方式和途径。

善解人意，感恩为怀(2)

人们可以为一个陌路人的点滴帮助而感激不尽，却无视朝夕相处的家人和朋友们的种种恩惠，将一切视之为理所当然。许多人在谈到自己的成长经历时，往往过分强调个人努力的因素。事实上，对人类而言，虽说通过个人的勤奋努力和吃苦耐劳能出色地完成工作，但同时应该承认，在一个人的人生历程中，每个人都或多或少地获得过别人的帮助，并且这些帮助是很重要的。受助和施助看起来是矛盾的，但适当的受助和自强自立又是统一的，一个优秀而谦虚的人往往乐于承认和接受别人的帮助，并同时心存感激。

有的人自从来到尘世间，就受到父母的呵护，受到师长的指导，他们对世界未有一丝贡献，却牢骚满怀，抱怨不已，看这不对，看那不好，视恩义如草芥，只知仰承天地的甘露之恩，不知道回馈，足见其内心的贫乏；有的人虽有国家的栽培，领导的提携，他们尚未能发挥所长，贡献于社会，却有说不完的委屈，好像别人都对不起他。

羔羊跪乳，乌鸦反哺，藏獒护主，动物们尚且懂得感恩，何况身为万物之灵的人类呢？生而为人，我们要感谢父母的恩惠，感谢师长的恩惠，感谢人民的恩惠，感谢国家的恩惠。没有父母的养育，没有师长的教诲，没有人民的帮助，没有国家的爱护，我们怎么能存在于天地之间呢？因此，感恩不但是一个人必须具备的优秀品格，而且是一个人之所以为人的基本条件！

当然，向他人表达感恩之心的言辞并不止“谢谢”两字，但如果你连这两个最简单的字都不愿说出口，别人怎么会知道你有一颗像臧獒一样的感恩之心呢？虽然每个向你伸出援助之手的人的初衷不是为了得到这两个字，但如果这两个字是你真心诚意地说出来的话，那么对方还是很受用的，他们会认为你是一个真诚的人，是一个感恩的人，在今后的日子里，也乐意与你交往。

对上司表示真心的感谢，上司回报你的有可能是升职或加薪；对同事表示真心的感谢，同事回报你的有可能是更多的合作与帮助；对朋友表示真心的感谢，朋友回报你的有可能是坚不可摧的友情；对偶尔向你伸出援助之手的陌生人表示真心的感谢，你的人生旅程有可能会更加顺利。

在家庭中，我们要像藏獒一样有感恩之心。一个成熟的人，能让家人感觉到他的感恩之心。

在一个家庭里，父母为子女付出的最多，可作为子女的你，有没有对父母的养育之恩表示过感谢呢？你是不是认为抚养子女成人是父母应尽的义务，所以从未对他们发自内心地说一声“谢谢”呢？

金钱替代不了亲情！我们敢肯定，天下为父母者，宁愿常常看到回家的儿女，而不是代替他们的那一张张钞票。对此，你肯定有不同的看法，你或许认为，给了父母一笔钱，他们在家不愁吃、不愁穿，就是一种幸福。如果你真的有这种想法，那你就错了。父母为你付出的辛苦不是每月那几张钞票所能替代的，他们也许从来就没有奢望过你的回报，他们唯一的心愿就是希望你能常回家看看。

在人世间，没有什么比亲情更珍贵，亲情高于一切，亲情胜过一切。漠视亲情，不体谅父母的年轻人也许不是很多，但是，我们不希望你也成为他们中的一员。常回家看看，陪父母聊聊天，为他们亲自洗一次脚，捶一次背，这些对父母来说，比金钱更珍贵，更能让他们体验到生活的快乐与幸福。

你是不是觉得哥哥和姐姐照顾自己也在情理之中，因此不屑表示感谢呢？

你是不是认为丈夫或妻子爱护自己是理所当然的事情，因此从未表示过感谢呢？

我们给你的建议非常简单———对家人心怀感恩。只要是家里人为你做了什么，你就要发自内心地向他们表示自己的感激之情。因为，其实每个人都需要被感恩，即使是父母、兄弟、姐妹、夫妻也不

例外，何况这是一件很容易做到的事情。要知道，许多家庭之所以不和睦，其主要原因就在于家人不懂得互相感恩。

很多人常常感激亲情、爱情和友情，但却无视朝夕相处的上司、同事带给他们的成长经验和发展机遇。这种不良心态让他们轻视工作，并把上司、同事对自己的帮助视为理所当然。实际上，在工作中，我们更要像藏獒一样有感恩之心。

美国总统林肯出身贫寒，有人问他为什么能当上总统，林肯说："每次获得工作的机会，我都会怀着感恩之心加倍去工作，我能干好每一个我干过的职位，所以我也能干好总统这个职位。"

在现代社会中，组织与员工之间的雇用和被雇用的关系是一种契约关系，但是在这种契约关系的背后，难道就没有一点情感的成分吗？组织和员工之间并非是对立的，从商业的角度看，也许是一种合作共赢的关系；从情感的角度看，也许存在一份情感和友谊。你是否曾经想过，写一张字条给上司，告诉他你是多么热爱自己的工作，多么感谢他?你工作的机会?这种深具创意的感谢方式，一定会让他注意到你，甚至可能提拔你。感恩是会传染的，上司也同样会以更具体的方式来表达他的谢意，感谢你为工作所付出的努力。

每一份工作都无法尽善尽美，但每一份工作中都有许多宝贵的经验和资源值得我们去期待，诸如成长的喜悦、温馨的工作伙伴、值得感谢的客户等。任何时候我们都要有感恩之心。遭到客户拒绝时，我们应该感谢客户耐心听完自己的解说，这样才有下一次见面的机会；遭到上司批评时，我们应该感谢他给予的种种教诲，这样才有利于自己做好工作。感恩不花一分钱，却是一项重大的投资，对你的未来极有助益!如果你能每天怀着感恩之心去工作，你一定会收获良多。

感恩的心态可以改变一个人的一生。当我们清楚地意识到自己没有任何权利要求别人时，就会对周围的点滴关怀或任何工作机会抱持强烈的感恩之心。为了回报这个美好的世界，我们要竭力做好本职工

作，努力与周围的人和谐相处。如果我们这样去做的话，不仅会工作得更加愉快，所获得的帮助也会越来越多。

对工作心怀感恩之心基于一种深刻的认识：工作为你展示了广阔的发展空间，工作为你提供了施展才华的平台。你对工作为你所带来的一切，都要心存感激，并力图通过努力工作以回报社会来表达自己的感恩之心。

就像臧獒对主人的感恩是自觉的、绝对的、纯粹的那样，真正的感恩应该是发自内心的，而不是为了迎合他人而表现出来的虚情假意。与溜须拍马不同，感恩是自然的情感流露，是不求回报的。一些人从内心深处感激自己的上司，但是由于惧怕流言蜚语，而将感激之情隐藏在心中，甚至刻意地疏远上司，以表自己的清白。这种想法既幼稚又可笑。如果我们能从内心深处意识到，正是因为上司的谆谆教诲才使自己有所进步，我们又何必去惧怕流言蜚语呢?

感恩不仅有利于工作，对个人而言，感恩更是一种深刻的心理感受，能够增强个人魅力，发挥个人潜能。感恩也像其它优秀的品格一样，是一种习惯和态度。时常怀有感恩之心，你会变得更谦和、可敬和高尚。建议你每天都用几分钟时间，为自己能有幸成为组织的一员而感恩，为自己能遇到一位好上司或好同事而感恩。

不要忘了感谢你周遭的同事，因为他们了解你、关心你、支持你。大声说出你的感谢，让他们知道你感激他们的支持和帮助。就像臧獒在向主人表示感谢时发出“吱吱吱”的声音那样，“谢谢你”以及“我很感激你”这些话应该经常挂在你的嘴边。因为，以特有的方式表达你的感激之情比物质的礼物更加可贵。

懂得感恩应该成为一种普遍的社会道德。如果一个员工连最起码的感恩之心都没有，他又怎么会珍惜工作、热爱生活呢？成功的时候，你要感谢上司的独具慧眼和同事的大力支持，感谢他们的赏识、提拔和帮助；失败的时候，你不妨为上司和同事给了你一次锻炼的机会而心存感激。如果你想在工作中得到更多，就应该时刻记住：你拿

的薪水就像你喝的水，即使挖井人不图你的回报，你也应该有一颗感恩之心，至少在适当的时候表示一下你的感激之情。最终你会发现，这种知恩图报的品格所带来的回报将远远超出自己的想象。

失去感恩之心，你会马上陷入一种糟糕的境地，对许多客观存在的现象日益挑剔和不满。如果你的头脑被那些令你不满的现象所占据，你就会逐渐失去平和的心态，并开始习惯于注意并指责那些琐碎、消极、猥琐、肮脏甚至卑鄙的事情。放任自己的思想关注阴暗的事情，你自己也将变得阴暗，并且你会感到阴暗的事情越来越多地围绕在你身边，让你难以摆脱。相反，如果你把自己的注意力全部集中到光明的事情上，你将会变成一个积极向上的人。

不要浪费时间去批评和抨击高高在上的领导，不要无休止地指责和厌恶在某些方面不如自己的部门主管，不要肆意谩骂和恶意中伤在某些工作面前无能为力的同事。因为，指责别人并不能提高自己。相反，抨击、指责和中伤他人只能破坏自己的进取心，徒增莫名的骄傲和自大情绪。请相信竞争永远是公平的，它会以自己的方式去实现公平，一切降低组织效益的行为和个人终将被清除，那些风光一时的不称职者终将被社会无情地淘汰。

精忠报主，忠诚可靠(1)

精忠报主，忠诚可靠

如果说智慧像金子一样珍贵的话，那么还有一种东西更为珍贵，那就是忠诚。一位成功学家说：“如果你是忠诚的，你就会成功。”忠诚是一种美德，是一种修养，更是一种风骨。因为忠诚，一个人才会尽心尽力，尽职尽责；因为忠诚，一个人才会急人之所急，忧人之所忧；因为忠诚，一个人才敢于承担一切。一个忠诚的人，实际上并不是纯粹忠诚于哪个人或哪个组织，而是忠诚于自己的信念和价值，忠诚于自己的职责和义务。

在现实社会中，一个人的好友可能与他作对，甚至变成敌人；一个人用慈爱培养起来的儿女可能变得不忠不孝；一个人最感亲切和亲密的同事可能会背信弃义；一个人的声誉可能会断送在那些在其成功时屈膝奉承，失败时却落井下石的阴毒之人手上。

如果一个人能够忠诚于祖国，忠诚于人民，忠诚于组织，忠诚于领导，忠诚于同事，忠诚于工作，他的人生就会更加饱满，事业就会更有成就，工作就会成为一种人生享受。相反，那些心无忠诚之人则整天陷入尔虞我诈、复杂诡谲的人际关系之中，他们在上下级之间、在同事之间玩弄各种权术和阴谋，即使一时得以提升，取得一点成就，但终究不是一种理想的人生和令人愉悦的事业，最终受到损害的还是自己。

藏獒具有一定的特殊地位，深受藏民的宠爱。要论名望，藏獒在世界上鼎鼎大名，欧洲最凶猛的大型工作犬都有藏獒的血统；要论珍稀，纯种藏獒已经不多了，全世界不足百只；要论威武凶猛，一只藏獒能守护几百只牛羊，一只成年藏獒能同时打败3只狼，草原上狼见了藏獒，都会夹着尾巴逃得远远的。

在人类发展的历史长河中，藏獒与藏民结下了不解之缘，一直是藏民的忠实朋友与伙伴。藏民不吃獒肉，也很少有卖藏獒的习惯。藏

民都为能有一只纯种藏獒而自豪，因为它与藏民的生产和生活有着密切的关系。用藏民自己的话说，藏獒的最大特点就是忠诚。

藏獒是全世界最忠诚的狗。它们忠诚于自己生长的青藏高原；忠诚于牛、羊、马等动物和自己所结成的同盟；忠诚于养育自己的主人，把主人的生命看得比自己更重要，它们在主人受到威胁的时候，不会像其它犬种那样跳越躲闪，而是不论多么危险，也会挺身而上，即便在奄奄一息的情况下，只要有意识，就坚持救助主人；忠诚于与自己朝夕相伴的同伴，可以为同伴上刀山、下火海；忠诚于自己的工作，长久以来，它们一直保护着藏民的生命和财产安全。

正因为如此，古时统治者才把藏獒当成维护自己统治地位的一种工具。《春秋公羊传》就曾记录了灵公想用藏獒咬死赵盾，结果反被赵盾杀死的故事。13世纪，成吉思汗在巩固漠北大本营的基础上，派大将多达那波率部从甘肃凉州（今武威）进藏了解各派的政治势力和宗教信仰等情况，议定了西藏归顺蒙古事宜，并从西藏组建了一支由5万多只藏獒组成的猛犬兵团，返回甘肃后浩浩荡荡地去征讨大西北。这支由藏獒组成的猛犬兵团跟随成吉思汗立下了赫赫战功，为建立元朝做出了巨大的贡献。

于是，有人写了一首诗来赞美藏獒的忠诚：

狩猎扑食快无痕，声音洪亮震四野；

跑步赛过东北虎，不怕豺狼与狮熊。

忠实主人第一犬，看家拒敌显威名；

战争烽火连天夜，保家卫国堪忠臣。

藏獒不仅忠诚，而且安守本分。它们从不像狼一样，到处张牙舞爪，四处侵略扩张。世界和平需要像藏獒一样的人来维护。

藏獒是举世公认的最古老的稀有犬种，早已被神化为英勇护主的英雄。它雄壮威武，足以令狮、虎、豹、狼等凶残动物不寒而栗、丧胆却步；它忠心护主，不仅是游牧民族优秀的家园保卫者，同时也是国王、部落首长的最佳护卫犬。

藏獒充满领地意识，只要在主人的牵引下绕行边界一次，就能准确地辨识出自家的地界。藏獒的领地性行为表现在不容许外人或生人、外犬或非主人家的牲畜进入主人的草场、棚圈和帐篷。人民需要像藏獒一样忠诚的人来保护。

一位在西藏军区饲养藏獒的士兵讲述了一则藏獒为保护人民的生命和财产安全而与狼王搏斗的故事。故事的大意如下：

这位士兵刚去西藏军区的时候，被分去养藏獒。初见藏獒的时候，他腿都软了，虽然是跟几个很有经验的老兵一起去，但还是发自内心地害怕。部队营区里只养了2只藏獒，其他的是德国黑背和一些杂交的猎犬。养藏獒的房间是孤立的，而且都用粗大的铁链锁着。每次和老兵一起去喂藏獒的时候，他都躲在后面；老兵跟藏獒亲热的时候，命令他去摸藏獒，让藏獒熟悉他的气味，他的手都在发抖。就这样过了半年，他被强迫独自去喂藏獒，每次他喂藏獒的时候，都怕铁链会断掉。慢慢地，他和藏獒熟悉起来。

有一年冬天，特别的冷，山上的野兽都往山下跑，有的还跑进村庄。一天夜里，士兵们正准备在被窝里好好睡上一觉，哨兵突然拉响了警报，说有一群野狼在攻击村庄，于是部队就把所有的狗（包括2只藏獒）都带上了。到了村里，士兵们看到的是野狼撕咬牲口的场面，于是他们马上带狗成弓型排开，后面的车上架上机枪，当然狼群也注意到了，它们停止了撕咬，但是不动，好像在等待着什么。突然传来一阵独特的声音，那是狼王的叫声，狼群开始集中。狼王是最醒目的，个头比其它的野狼大，一身雪白的毛发，眼睛里还不时放出绿光。然后，士兵们就把狗全放出去，无情的厮杀开始了。奇怪的是其它的狗并没有向狼王扑去，包括那只小一点的藏獒，只有那头比较大的藏獒和狼王在对视，它们好像在审视对手的实力。突然，藏獒像发疯一样向狼王冲去，狼王也不示弱，朝獒藏飞奔过来，它们用粗壮有力的下颚攻击着对手，用极其锋利的牙齿撕咬着，用强而有力的前爪扑打着。大概过了10分钟，藏獒拖咬着狼王归队。那只死掉的狼王非

常巨大，士兵们一检查，狼王的脖子已经被藏獒咬断了，脖颈上留下几道深深的牙印，雪白的毛发上淌着鲜红的血迹。那只藏獒身上也有不少伤，不过都是爪伤。

在性情上，藏獒跟人类是朋友，没有敌意。不像狮子是攻击性的，藏獒是守护性的，对主人十分忠诚，有保护作用。忠实于主人是藏獒的天性，你做过它一天的主人，它会牢记你一辈子。

组织需要像藏獒一样忠诚的员工来维护。忠诚是组织的基本用人标准，是组织生存和发展的前提条件，是组织成员形成道德规范的必要条件。如果一个员工不忠诚，那么组织根本就不会给他进入组织或在组织中继续发展的机会。组织用人的宗旨或者员工做事的标准，不仅仅在于员工自身的才华，忠诚这一基本的道德观念也起着决定性的作用。

当今社会，竞争日益残酷，任何一个企业的发展都不可能永远一帆风顺，总有陷入困境的时候。然而，困境最能考验企业员工的忠诚度，对那些能够勇敢地为企业承担困难的员工，我们理应给予敬意。这个时候，忠诚所带给企业的力量是无法估量的，它能让企业战胜一切困难。

精忠报主，忠诚可靠(2)

美国管理学家威廉·怀特创造了“公司人”的概念。“公司人”绝对忠诚于公司，他们已经把自己的灵魂卖给了公司。“公司人”这一概念显示了商业社会的一种真实发展趋势———公司员工都在寻求灵魂和心灵的归属。

朗讯首席执行官鲁索说：“我相信忠诚的价值，对企业的忠诚是对家庭忠诚的延续，我从柯达重回朗讯，承担拯救朗讯的重任，这是我对企业的一份忠诚。我一直把唤起员工对企业的忠诚作为自己努力的目标。”实际上，世界上很多顶级CEO都把忠诚作为企业文化的一个重要组成部分，用来增强企业的凝聚力和战斗力。

一个忠诚的人能给他人以信赖感，让领导乐于接纳，在赢得领导信任的同时，更为自己的职业生涯带来莫大的益处。与此相反，如果一个人失去了忠诚，就失去了一切———失去了朋友，失去了客户，失去了工作，因为谁都不愿意与一个自己不信赖的人共处或共事。

藏獒的骨血里流淌的是其祖辈们流传下来的忠诚，当主人需要它时，就一定有它的身影，而当主人把它亲手交给某个人时，也把它的忠诚移交给了那个人，这就是宿命，藏獒的宿命。

藏獒不会抛弃自己的主人，不会忘恩负义。不管主人是贫穷还是富贵，是健康还是病弱，只要能靠近主人，即使寒风凛冽、大雪纷飞，藏獒也会全然不顾地守在主人身边。当主人所有的朋友都掉头离去时，藏獒却义无反顾地守护主人；当主人的财富消失、声誉扫地时，藏獒对主人的爱仍永恒不变；当主人无食喂养它时，藏獒仍会舔着主人的手，帮助主人疗养心灵的创伤；当主人无家可归时，藏獒只求有难同担，此外别无奢求；当死神夺去了主人的生命、尸体被埋葬在寒冷的地下时，即使主人所有的亲朋好友都已各奔前程，藏獒却会忠贞不渝，独自守卫在墓旁。

为了怀念自己的父亲，作家杨志军撰写了《藏獒》一书。在该书的序言中，他讲述了一段自己与一只仅仅喂养了1个月、失散了14年之后却仍把他当作亲人的藏獒之间的感人故事。故事的大意是这样的：

7岁那年，父亲给杨志军和他的哥哥带来一只小藏獒。父亲说："藏獒是藏民的宝，什么都能干，你们把它养大吧。"

小藏獒对他们哥俩很冷漠，从来不会冲他们摇头摆尾。他们也不喜欢它，半个月之后用它换了一条哈巴狗。

父亲很生气，却没有让他们把它换回来。过了两天，小藏獒自己跑回来了。父亲咧嘴笑着对他们说："我早就知道它会回来。这就叫忠诚，知道吗？"

可惜他们依然不喜欢不会摇头摆尾的小藏獒，父亲叹叹气，把它带到草原去了。

一晃就是14年。这期间，杨志军当兵，复员，上大学，然后成了《青海日报》的一名记者。第一次下牧区采访时，他正走近一处藏民的碉房，一只硕大的黑獒远远地朝他扑过来。黑獒身后哗啦啦地拖着一根粗重的铁链，铁链的一头连着一个木橛子，木橛子腾腾腾地蹦起又落下，眼看就要拔出地面。他吓得不知所措，死僵僵地立着，连发抖都不会了。

但是，黑獒并没有将他扑倒在地，在离他两步远的地方突然停下，屁股一坐，一动不动地望着他。随后跑来的藏民告诉他，这只黑獒正是14年前去过他家的小藏獒，它认出小主人来了。

杨志军对藏獒的感情从此产生。黑狮子一样威武雄壮的黑獒死后不久，他成了青海三江源的长驻记者，一驻就是6年。6年的草原生活，他遇到过无数只藏獒，无论它们多么凶猛，第一眼见他，都不会张牙舞爪，感觉已经是多年的故交。它们的主人起初都很惊讶，知道他的父亲是谁之后，才恍然大悟地说："你身上有你父亲的味道，它们天生就认得你！"

青藏草原上有一个可靠而精诚的同盟，同盟的成员包括牛、羊、马、牧羊犬和藏獒等动物。在长期的共同生活过程中，合作和互助使它们成为同盟的一部分。它们患难与共，情谊笃厚，因此，藏獒在对主人忠诚的同时，对这些与自己朝夕相处的伙伴们也很忠诚。

1984年，在白雪皑皑的万仞山峰深处，在西藏阿里曾经充满万物之灵的土地上，发生了一个关于藏獒与马的动人故事。

那年的夏天，年轻的摄影师车钢随拉萨市歌舞团赴阿里采访。当时歌舞团正忙着整容上妆，为此地唯一的牧户演出。随车同行的车钢信步在草野上闲逛，在不经意的张望中，他发现了一匹白马的尸体和在白马身旁蹲坐的一只黑色的藏獒。

周围的山是白色的，阳光也显得十分苍白，一片白云拖着疲累的身子停在空中，注视着那匹已经死去的白马。白马尸体完好，但因气体充盈，它的肚子最大限度地膨胀起来。黑獒既脏又瘦，毛发蓬乱，憔悴萎靡，哪还有往日的勇猛威严，那双眼睛里仿佛有人一样的表情，黯然闪动着悲怆绝望的目光，鼻翼两侧流淌着两条新鲜的泪痕。黑獒就这样神思恍惚地苦守在白马身旁，像一尊雕塑。

这时，数百只乌鸦铺天盖地地俯冲下来，黑獒像是听到了战斗号令，陡然亢奋起来，腾跃扑咬，狂吠疾呼，又恢复了昔时的威猛。乌鸦们难以落地，忽啦啦地仓皇飞走。黑獒余怒未息，追踪仰视许久，直到乌云般的鸦群踪影全无，方才踱回原地，狂吠也变成了呜咽。

乌鸦们改变了战术，在地面散成大圈跳跃着包抄过来。黑獒见状，立即抖擞精神，环绕着白马四面出击。那情形如同离弦之箭，向着每一只敢于接近白马的乌鸦疾射，鸦群丢下满地羽毛和几具尸体后再次溃退。

随着一声凄厉的长啸，一匹灰色的小马驹疾奔而来，径直扑向那匹白马。小马驹用脑袋轻轻地撞击白马的身体，用嘴巴急切地寻找白马腹下干瘪的乳头。黑獒怜悯地望着小马驹，它不会劝说小马驹，也

无从安慰小马驹。终于，小马驹抬起头来，令人揪心地呜咽着，在白马的头上和身上无望地蹭来蹭去，与黑獒一道厮守在白马身旁。

后来，车钢从白马的主人那里得知：白马已经死了3天，乌鸦也进攻了3天，黑獒和小马驹3天来滴水未进，一直守候在白马身旁，千呼万唤也不回来。又过了3天，黑獒和小马驹双双倒毙在白马身旁。

对工作忠诚是具有责任感的表现。忠诚是我们的本分，缺乏忠诚，我们就不可能创造优秀的工作业绩，而没有优秀的工作业绩，我们又怎么去实现自己的人生价值呢？如果一个人对工作忠诚，他就会认真地做好自己该做的事情。

藏民身边不能少了藏獒，因为藏獒特别忠诚于自己的工作。每当翻越雪山、攀登冰坡、险遇饿狼时，藏獒都会尽职尽责、尽心尽力地扶助主人渡过难关。在渺无人烟的草原上，一旦有野兽侵袭，藏獒会挺身而出，不击败对手绝不罢休。兽性被驯养到极致的藏獒，驰骋在漫无边际的雪域，惟以追逐野狼享用其血肉为乐事。有它守护牛羊，藏民完全可以在和煦的阳光下，哼着藏歌，眼望悠悠白云，尽情享受大自然的恩赐；有它守护牛羊，藏民完全可以放心地拣牛粪、捻毛线、揉皮张或干其它副业。

难怪一家世界500强公司的人力资源经理说："当我看到应聘者的简历上写着一连串的工作经历，而且是在短短的时间内，我的第一个感觉就是他的工作换得太频繁了，频繁地换工作并不能代表一个人工作经验丰富，而是说明这个人忠诚度低或者工作能力差。没有哪个公司会重用一个对工作不忠诚的人。我们需要像藏獒一样忠诚于自己的工作的员工。"

有时，你会发现公司领导总是"刁难"你，这是因为他器重你，他想考察你对工作是否忠诚。一旦考察证明你忠诚于工作，你将受到重用。当然，不论你是自动自发地工作，还是心甘情愿地让领导"刁难"你，忠诚于自己的本职工作都是一种感情和行动的付出，有付出就一定有回报。

勇往直前，毫不畏惧(1)

勇往直前，毫不畏惧

懦弱是人生的大敌，藏獒从不懦弱。相反，藏獒具有勇往直前、毫不畏惧的优秀品格。一个人如果懦弱，那么他应该有所改变，必须培养和树立信心，才有可能勇敢地去做自己想做的事，否则会畏首畏尾，慑慑缩缩，永远走不出黑暗。不论遇到什么问题，哪怕是面临失败，我们都不应该灰心丧气，要勇敢地正视它，以积极的态度寻找解决的办法。一旦问题解决了，我们的自信心也会为之大增。

自我暗示有助于你向懦弱宣战。当你察觉到自己性格中有懦弱的一面时，当你因为懦弱而误了许多大事时，你就应该不断地对自己说："我要像藏獒一样勇往直前、毫不畏惧，我比任何人都勇敢，没有任何人可以击败我。"经常反复地跟自己这样说，就等于你在不断地把健康有益的观念输入自己的潜意识，时间长了，这些健康有益的观念就会改变你的人生态度，使你变得像藏獒一样勇往直前、毫不畏惧。

美国著名将领巴顿青少年时代就雄心勃勃，心存大志，发誓要成为一名勇往直前、毫不畏惧的将军。

巴顿小时候发现自己虽然勇敢，但在危险面前也并非毫无顾虑。于是，他决定锻炼自己的胆量，克服隐藏在自己内心深处的恐惧心理，并时刻以"不让恐惧左右自己"自勉。

在西点军校学习期间，他有意识地锻炼自己的勇气。在骑术练习和比赛中，他总是挑最难跨越的障碍和最高的栅栏。在西点军校的最后一年里，有几次狙击训练，他突然站起来把头伸进火线区之内，要试试自己的胆量。为此，他受到了父亲的责备，而巴顿却满不在乎地说："我只是想看看我会有多害怕，我想锻炼自己，使自己不再胆怯。"

就这样，巴顿的性格变得异常勇猛无畏，而且自始至终地贯穿于他的军事生涯。

1944年6月，西方盟国与法西斯德国之间的最后大决战以诺曼底登陆为先导打响了。在随之而来的一系列重大战役中，巴顿充分发挥装甲部队快速、机动和火力强大等特点，采取长途奔袭和快速运动的战术，以超常规的速度在欧洲大陆上大踏步前进，不顾一切地穷追猛打，长驱直入，穿越法国和德国，最后到达捷克斯洛伐克。

巴顿是在极其艰难的情况下向前推进的，他曾直率地告诉自己的下属，他要对付的“敌人”有两个———德军和自己的上司！对于战胜德军，巴顿满怀信心；对于能否“制服”自己的上司，他却没有把握。但是有一点巴顿从未动摇过：“我们一分钟也不能耽搁，速度就是胜利！”在巴顿的鼓舞下，全体将士士气高昂，斗志旺盛，每个人都强烈地渴望向莱茵河进军，他们的直觉告诉自己：如果继续前进的话，没有任何力量可以阻挡。

在近乎疯狂般的推进中，巴顿抓住一切战机迅速果断地围歼敌军。在281天的战斗中，巴顿率领的部队在100多英里长的作战正面向前推进了1000多英里，解放了130座城镇和村落，歼敌140余万，为解放法国、捷克斯洛伐克等国家并最终击败纳粹德国立下了汗马功劳。

巴顿创造的战绩是巨大的，也是惊人的。正如驻欧洲盟军总司令艾森豪威尔将军在战后所说：“在巴顿面前，没有不可克服的困难和不可逾越的障碍，他简直就像古代神话中的大力神，从不会被战争的重负压倒。在二战的历次战役中，没有任何一位高级将领有过像巴顿那样神奇的经历和惊人的战绩。”

在作战方面，巴顿堪称世界现代战争史上最杰出的战术家之一，其主要特点是勇敢无畏的进攻精神。巴顿特别强调装甲部队的大范围机动性，尽一切努力使部队推进、推进、再推进。巴顿在战斗中的一句口头禅是：“要迅速地、无情地、勇猛地、无休止地进攻！”有时，他下令：“我们要进攻、进攻，直到精疲力竭，然后我们还要再进攻。”有时，他对部下说：“一直打到坦克开不动，然后再爬出来步

行……”正是这种勇敢无畏的进攻精神，使得巴顿率领的部队在战场上所向无敌，无往而不胜。

巴顿的勇猛无畏，使他赢得了“血胆将军”的称号，并因在二战中立下赫赫战功而被授予“四星上将”的军衔。

世界著名成人教育学家卡耐基说：“我们每个人的生活面貌都是由自己塑造而成的，如果我们能学会接受自己，看清自己的长处，明白自己的短处，便能踏稳脚步，达到目标。”

实际上，每个人生来的素质都差不多，别人能做成的事，你也能做成。一切艰难和困苦，都要由自己承担，不要推卸责任，要勇于承担一切。你应该有充沛的精力和伟大的魄力，要鼓起勇气，下定决心，与一切懦弱的思想作斗争。只有这样，你才能激发进取的勇气，才能感受生活的快乐，才能最大限度地挖掘自身的潜能。生活中的许多恐惧和不安，其实都是因为你的勇气不足，一旦获得了勇气，许多问题就迎刃而解了。

有一个美国士兵的故事激励了很多人，这个故事的大意是这样的：

在二战末期的法国沦陷区，德国军官把一个打得皮开肉绽的美国士兵推出来示众，士兵的眼睛炯炯有神地掠过悲愤而又无奈的人群，慢慢地举起凝着血痂的手，用中指和食指比划出一个“V”字，众人轰动。德国军官震怒了，令人砍去了他的手指。士兵昏厥过去。一盆冷水把他浇醒，他又艰难地站起来，突然伸出两只已无手指的血臂，组成一个更大的“V”字向蓝天伸去，全场瞬间死一般沉寂，旋即海浪般沸腾。残暴的德国军官颤栗了，他没想到这个象征着胜利的英文字母竟是这般无处不在，无可匹敌。他垂下头，看到台下的民众全都张开了自己的手臂。这个德国军官突然明白了：即使自己能砍去这个美国士兵所有的手指，也无法砍去这个字母所代表的英勇无畏的品格。

这个英勇无畏的美国士兵的事迹告诉我们：勇气来自于正气，正气是勇气的基础，无论是谁，只要他掌握了正气，也就掌握了主动

权，掌握了无穷的力量。在正气面前，在公众利益面前，只要你有理在手，一定可以战胜邪恶。藏獒正是这样一种英勇无畏、正气凛然的动物，所以它能战胜代表邪恶势力的狼。

或许有时命运会将我们置于忍无可忍的痛苦深渊，那个时候我们也要磨练自己的意志，强化自己的信念，你要知道信念有压倒一切的力量。在我们的内心深处，要永远保持“坚持到底就是胜利”的信念。当你历尽艰辛仍前途渺茫，甚至走投无路、万念俱灰时，不屈的信念会给你的情感以温暖，给你的意志以鼓舞，给你的精神以引导。没有任何一种生活是十全十美的，但只要有坚定的信念，就没有改造不了的自我，就没有逾越不了的屏障，就没有抵达不了的彼岸。树立远大的目标，发掘自我的潜能，那么，所有瞻前顾后的疑虑、驻足不前的懦弱和逆来顺受的消极统统都会被我们置于脑后，我们将获得无坚不摧的信心和勇气。

藏獒是顽强的，能够适应自然环境极端严酷艰苦的高原生活，是真正的高原主人；藏獒是坚忍不拔的，可以忍受千般苦难，甚至不需要一个屋顶；藏獒是英勇无敌的，可以迅速击败群狼。而这一切都基于藏獒的坚定信念和巨大勇气：勇于挑战自我，无所畏惧、永不退缩地去行动。

无论你的一生是平淡还是辉煌，无论你是长成大树还是小草，无论你是杰出还是平庸，这一切都取决于你的信念，取决于你的勇气。你应该相信自己的潜在优势，增强自信心，消除懦弱感。胆小的人，他们真正的敌人是自己。一个进取的人，必须具备英勇无畏的品格和超人的创造力。在人类历史上，只有那些相信自己、英勇无畏而又富有创造力的人，才能成就伟大的事业。

勇往直前，毫不畏惧(2)

信念和勇气的力量是如此奇妙，以致有的人活了一辈子却从未有过坚定的信念和巨大的勇气，但有的人却能从体内爆发出惊人的力量，而他们做梦也没想过自己的内心深处竟然蕴藏着如此巨大的力量。

在人生的道路上，勇于挑战自我显得十分重要。我们要挑战传统、挑战权威、挑战大自然，因为没有挑战的人生，就没有什么乐趣，更不用说什么成功了。人生没有什么迈不过去的坎，没有什么逾越不了的难关，人应当鼓足勇气与邪恶、贫穷作斗争。既然已成事实，就别去抱怨太多，奢望命运的公平是遥不可及的单相思，重要的是往前走，哪怕是爬，哪怕是蜗行，哪怕是蘸着自己的鲜血书写人生，哪怕是人生的舞台上自己的表演永远不会让人感动得落泪，都要勇敢地坚持。因为，勇敢的人不会永远失败。

一个人应当像藏獒一样勇于挑战自我，因为你身上的潜能是巨大的、无穷的。如果你高估了自己，那么经过努力，你可以达到高估的标准；但如果你低估了自己，那么你就永远会在低处徘徊。你应该对自己的能力充满信心，并坚信自己可以战胜生活中的一切艰难和困苦，对任何事情都无所畏惧、永不退缩地去做，永远富有勇气和决断力。只有勇于挑战自我，你才能坚强地克服种种困难，发挥自己的聪明才智，并在事业上取得成功。有时凭一点点勇气就可以把事情做好，但一些人之所以不去做，是因为他们认为不可能把事情做好，其实有许多不可能只存在于人们的想象中。

藏獒一直致力于成为王者，拿破仑也一样。拿破仑说："不想当元帅的士兵，就不是好士兵。"这一名言激励了一代又一代不同国度、不同肤色的有志青年。而拿破仑本人就是这一名言的实践者。作为一个矮小的科西嘉人，小时候他常受人欺负，在别人眼里是与将军、元帅

无缘的，然而他偏偏渴望着统率千军万马。勇于挑战自我的精神，使他成为人类历史上少有的枭雄和伟大的军事家。

如果你的懦弱心理较重，那么就需要接受意志考验的训练，除了要努力培养自己坚定的意志、丰富的想象力和激荡的热情之外，还必须培养战胜胆怯的勇气和决不向困难妥协的大无畏精神。

消除畏惧，是一个人成功的前提。毫不畏惧的人，在一切社会环境和自然环境当中，有着按自己的意志行事的强大生命力。他们可以无所顾忌地向着奋斗目标英勇前进；他们由强烈的自信产生出不怕危险和失败大胆猛进的勇气，具有勇于挑战自我的气魄；他们不断改造社会、改造自己，并力图寻找对手和敌人，以此来激发斗志，发挥潜能。

齐藤竹之助就是一位像藏獒一样具有坚定信念和巨大勇气的日本保险推销员。1952年，齐藤竹之助在朝日生命保险公司获得登记，成为该公司的正式推销员。这一年他58岁，已退休两年。他去拜访的第一个客户是东邦人造丝公司，因为这家公司的总经理佐佐木是他的朋友。佐佐木跟他简单地寒暄了几句之后，让他去跟总务部长详谈。在总务部长那里，他了解到第一生命保险公司的渡边幸吉也来了。渡边幸吉当时在生命保险界号称“全日本第一”。齐藤竹之助望着渡边幸吉乘坐的卡迪拉克轿车，顿时一股沉重的悲壮感向他心头压过来，但片刻的犹豫怯懦之后，他的心中升起一个坚定的信念：“我要成为日本首席推销员，也要获得象征荣耀和富贵的卡迪拉克轿车。”在这一坚定信念的推动下，他怀着巨大的勇气，卧薪尝胆，废寝忘食，刻苦背书本，经常拜访推销名人，辛勤地奔走在众多大大小小的客户之间，终于在1959年成为日本首席推销员。

信念召唤着人内心的力量。我们有时会活得很累，也会有很多的困惑、迷惘和说不清的哀伤，但换一个角度想，出路总是有的。信念能温暖一个人的心，坚定的信念能使我们有足够的承受能力去应付各种各样的艰难险阻。

人的一生精神上可能受到沉重的打击，心灵上可能受到残酷的摧残，感情上可能受到巨大的压抑，然而我们并不会毁灭，我们挣扎，我们奋斗，我们崛起。我们的脚步虽有些凌乱，但最终一定会跟上时代的步伐，并且终将成为社会的栋梁之材。

正如西方一位哲人所说："迎头搏击才能前进，勇气减轻了命运的打击。"人的勇气和胆识是在屡战屡败中锻炼出来的，也是自己给自己灌输的。鼓足勇气，直视困难，你会发现自己的内心深处隐藏着抵抗逆境的巨大力量。

藏獒是最勇敢、最有力量的牧羊犬，是唯一敢同猛兽格斗的神犬。在一望无际的草原上，牧民常常会遭到野兽袭击，为了保护牧民的安全和自己赖以栖息的领地，藏獒会置之死地而后生，挺身而出同野兽拼个你死我活，即使是粉身碎骨也在所不惜，即使是牺牲自己的生命也要昂首挺胸地倒下去。

反观我们人类呢？处于危险境地时，很多人都会想到毁灭，然而走向毁灭真的有这么轻松吗？其实一个人要走向毁灭，是需要不可估量的勇?的。既然有勇气死，为什么没有勇气活下去呢?的确，求死或许是一种解脱，但"好死不如赖活着"，虽然活得很痛苦、很绝望，但毕竟尚存一线希望。也许希望很渺茫，也许希望永远不能实现，可不管怎么说，生命的转机总是存在的。活得辛苦，活得委屈，活得卑微，但只要身体不死，心灵总有复苏的一天，生活总有转机的一天。如果决心一死了之，那就表示一切都结束了，包括希望也不复存在了。这种死实际上代表着懦弱，代表着失败，在人生的道路上是自己打败了自己。生存需要勇气，在人生的低谷时，"好死不如赖活着"就是一种勇气。人在一生中总会遇到不如意的事情，各人承受这种不如意的能力各不相同，有的人能很快从打击中挣脱出来，有的人则不堪一击。饱受屈辱的时候，你千万不要计较面子、身份、地位；即将成功的时候，也不要急于出人头地，要沉得住气。

你需要做最坏的打算，因为命运难料，谁都不知道下一秒钟会发生什么事情。如果由于懦弱使你不敢做一件事，那么在做这件事之前，先预测一下如果自己做了这件事，它最坏的结果会是什么。有时候做最坏的打算，可能会唤起一个人心中最大的勇气，可能会冲破精神上的束缚。而一旦你有了这种勇气，就可以在气势上压倒对方。既然你已经别无选择，那么不如鼓起勇气进行一次冒险，一次冒险比一万次绝望还要壮烈。相信谁也不能主宰自己，更要相信谁也无法阻挠自己，相信世界就是因为自己而存在的，这或许就是最后一次了，你还有什么理由不加倍珍惜，并且从容而理智地把握自己的人生呢?也许自己曾经总是不能痛痛快快地表现自己，但你不是永远的懦夫!承认自己曾经一次又一次失败过，相信自己的力量和智慧最终能帮助你战胜失败，获得成功!

随波逐流或千篇一律会玷污我们美好的生活，那样的话，连我们自己都会鄙视自己。你是个凡人，你的生命不是无限的，你不应该放弃自己的愿望和理想去听从别人的意见，否则终有一天你会后悔。我们每个人所拥有的只是现在，只是今天，每个人都在走向死亡，谁离开了这个美丽的世界就不会再有生命。莎士比亚说：“我们知道自己现在是什么样的人，但我们不知道自己可能会成为什么样的人。”人生中失败是不可避免的。对人对事已尽了全力之后的失败，我们应该坦然接受。不文过饰非，不怨天尤人，不要承认“我失败了”，而应该说“我这次失败了”或“我做这件事失败了”。有时我们总是缺乏勇气，在困难面前退缩不前，在机遇面前犹豫不决，在压力面前屈服顺从。总之，有许多理由令我们失去信心。那么，我们不妨像藏獒一样把自己置之死地而后生，绝境之中，我们的潜能可以被求生的欲望激发出来，往往会产生惊人之举。

过去的日子，我们总是顾虑重重，总是小心翼翼，总是无法把握，该说的话不敢说，想做的事没去做。犹豫不决令我们错过很多机会；经验使我们变得如此世故、含糊，甚至虚伪，不知不觉中我们失

去了真实而完整的自我。而我们还以为自己已趋成熟！我们几乎纯粹地在他人的眼里活着，在舆论中活着，在看不见边缘的影子里活着，不敢有自己的思想和信念，不敢表现与众不同的自我。当这一切的一切都无法摆脱的时候，我们就成了一种机械的生物。我们正在渐渐丧失作为一个独立的人的勇气，我们的人格和尊严就要荡然无存。那么，让我们鼓起自己的勇气来吧！推开已经封闭得太久、太紧的窗户，外面的世界虽然尘土飞扬，而我们依然感觉到这种流动的空气是如此宝贵。在心灵的一隅，我们第一次有了超脱的愉悦、莫名的感激和飞翔的欲望，而我们强烈渴望的不就是这样吗？让我们活的时候像藏獒一样勇气十足、洒脱大度，死的时候像藏獒一样昂首挺胸、酣畅淋漓吧!

百折不挠，坚忍不拔(1)

百折不挠，坚忍不拔

有一个“佛爷的坐骑”的故事一直在青藏高原上流传：

很久以前，雪豹、雪狼肆虐草原，牧民们无法正常生活，要用大部分时间和精力去防止羊群被袭击。扎西和卓玛的父母就是被雪豹袭击后死亡的。他们的第一个孩子又被雪狼吞噬了。家中仅剩10多只羊，也都是老弱病残，生活十分贫苦。

一天，一个骑着黑色蓝背大狗的喇嘛来向他们化缘，张口就要10只羊去为佛爷做善事。

扎西说：“只要草原上的牧民和羊群平安，我的羊都可以献给佛爷。”

喇嘛说：“善良的年轻人，佛爷一定会保佑你。”

卓玛赶出羊群，挑选了10只最肥、最大的羊，送给了喇嘛。

喇嘛说：“把我的坐骑留给你吧，它会保卫你的家人和草原上羊群的平安。”说完，他就飘然而去。

扎西对卓玛说：“我们养的那么多狗都被雪豹和雪狼咬死了，这一只黑色大狗能起多大的作用？”

卓玛说：“相信佛爷吧，他会给我们带来好运的。”

夜暮降临，浓重的乌云遮住了月光，天黑得伸手不见五指，呼啸的北风夹裹着米粒般大小的雪粒，疯狂地抽打着大地。远处雪狼的嚎叫时隐时现，忽断忽续，渐渐连成了一片。忽然，羊圈旁响起一阵咆哮声和厮打声。扎西急忙点亮火把跑过去看，只见9只雪狼正疯狂地攻击喇嘛留下来的那只黑色大狗。那只黑色大狗忽前忽后，忽左忽右，只要咬住一只雪狼，三两下就把它咬得肠开肚破，一命呜呼。不一会的工夫，6只雪狼就被咬死了。还有3只雪狼在不断地向那只黑色大狗发起攻击，试图做最后的挣扎。那只黑色大狗猛扑上去，咬住了最大的那只雪狼。只见最大的那只雪狼向另两只雪狼示意着什么，另两只

雪狼转身就跑。最大的那只雪狼紧紧地缠住黑色大狗，等黑色大狗把它咬死后，另两只雪狼早已跑得无影无踪了。

从此，喇嘛留下来的那只黑色大狗就在藏族牧民的家里生存下来，保卫着藏族牧民的生命和财产安全。藏族牧民把它称作“藏獒”，他们认为那只黑色大狗背上的蓝色金属光泽就是佛爷骑过的痕迹。

这个故事告诉我们：藏獒不仅具有百折不挠、永不放弃的战斗精神，更令人感动的是其坚忍不拔、锲而不舍的意志品质以及见义勇为、舍生忘死的牺牲精神。

百折不挠、永不放弃的战斗精神是获得成功的基础，藏獒天生就具备这种战斗精神。可以说，战斗就是其生存的本质，战斗就是其生命的哲学。没有这种百折不挠、永不放弃的战斗精神，藏獒就不可能在这个地球上生存下来。

这个世界永远属于强者，弱者能得到的只是同情和怜悯，弱者永远不可能取得成功。在战场上，面对敌人，不能有任何谦让，否则，敌人一枪就可以让你丧命。要成为强者，就要具备百折不挠、永不放弃的战斗精神。

对公司来说，市场就是战场。所谓战斗精神，就是要打败竞争对手。如果有人侵犯公司的利益，就要与之战斗；如果有人抢占公司的市场份额，就要用更好的产品质量、更优质的服务把市场份额夺回来。因为市场竞争总是那么无情，市场竞争不允许弱者存在。市场上的“藏獒”不会保护柔弱的“绵羊”，“绵羊”不可能在市场上生存，能在市场上生存的都是具有百折不挠、永不放弃的战斗精神的“藏獒”。

对员工来说，职场就是战场。竞争不可避免，但我们并不提倡你死我活的争斗，不提倡为干扰对手的工作而互相拆台。员工应该在一个公正、公平的环境下展开合理的竞争。当然这种竞争绝对不能以挤走对方或抢占对方的职位为目的。真正的竞争，有利于提高工作效率，有利于提升公司绩效。竞争也不仅仅是在公司内部展开，员工应该把眼光放得长远一点，站在公司的整体立场上去面对竞争，而不是

站在个人的立场上去面对竞争。从公司的整体立场上来看，所有员工都应该团结一心地打败竞争对手，齐心协力地抢占更多的市场份额。

库雷曾说：“许多年轻人的失败都可以归咎于百折不挠、永不放弃的战斗精神的缺乏。”的确，大多数年轻人颇具才华，具备成就事业的种种能力，但他们的致命弱点是缺乏战斗精神，没有韧性。因此，终其一生，他们只能从事一些平庸的工作。他们往往一遇到微不足道的困难与阻力，就立刻退缩，裹足不前，这样的人怎么可能担当重任呢?

如果你想获得成功，就必须为自己赢得“藏獒”的美誉，让周围的人都知道，一件事到了你手中，就一定能做成。一旦你具有了百折不挠、永不放弃的战斗精神，无论在哪里，你都能找到一个适合你的好职位。

1948年，牛津大学举办了一个名叫“成功秘诀”的讲座，邀请到当时声誉已登□造极的伟人邱吉尔来演讲。3个月前，媒体就开始炒作，各界人士引颈等待，翘首以盼。

这一天终于到了，会场上人山人海、水泄不通，全世界各大新闻媒体都到齐了。人们准备洗耳恭听这位政治家、外交家、文学家的成功秘诀。

邱吉尔用手势止住大家雷鸣般的掌声后说：“我有3个成功秘诀：第一是百折不挠；第二是永不放弃；第三是百折不挠、永不放弃！我的演讲结束了。”

会场上沉寂了一分钟后，才爆发出经久不息的掌声。

百折不挠，坚忍不拔(2)

惟有坚忍不拔、锲而不舍的动物才能战胜劲敌，惟有坚忍不拔、锲而不舍的人才能战胜困难。一个有韧性和毅力的人，任何人都会信任他，随时都会获得别人的帮助，因为他是一只“藏獒”。相反，一个做事三心二意、缺乏韧性和毅力的人，没有人愿意帮助他，因为他做事不可靠，随时都有可能失败，最多是一只稍微有点能力的“狼”而已。

许多人最终没有成功，不是因为他们能力不够、诚心不足或者对成功缺乏激情，而是因为他们缺乏足够的韧性和毅力。他们做事往往虎头蛇尾，有始无终；他们总是对自己的行为产生怀疑，永远都处于犹豫不决之中；他们时而信心百倍，时而又心情沮丧；他们虽然能取得一点小成绩，但从长远来看，他们最终还是失败者。

成功人士有一个共同的特点，具备坚忍不拔、锲而不舍的意志品质。通常，人们愿意信任那些坚忍不拔、锲而不舍的人。坚忍不拔、锲而不舍的人同样也会遇到困难，碰到障碍和挫折，但即使他们失败，也不会一败涂地、一蹶不振。

如果招聘者对公司的前景做了种种消极的描述后，应聘者仍然坚忍不拔、锲而不舍地要求加盟；同时，他的言谈举止也谨慎大方，并且忠诚可靠、富有勇气，这样的应聘者正是那些世界500强公司的CEO们所推崇的“藏獒”。没有这种可贵的意志品质，不管应聘者的才识如何渊博，能力如何强，也无法得到招聘者的认同，因为他们永远不会成为“藏獒”。

一位经理在描述自己心目中的理想员工时说：“我们所亟需的人才，是具备坚忍不拔、锲而不舍的意志品质、工作起来全力以赴、有奋斗进取精神的人。我发现，最能干的大体是那些天资一般、没有受过高等教育的人，他们拥有坚忍不拔、锲而不舍的意志品质、全力以

赴的做事态度和奋斗进取的工作精神。坚忍不拔、锲而不舍的人获得成功的几率大约占到九成，剩下一成的成功者靠的是机会。”

这种说法代表了大多数管理者的用人标准：除了忠诚和能力以外，还要加上韧性。具有韧性的人能够经受挫折，决心固然宝贵，但有时会因力量不足、能力有限而受阻，而惟有借助韧性，方能长驱直入，无人能敌。

藏獒是地球上生命力最为顽强的动物之一，它们在800万～1300万年前就已经存在。值得我们思考的是：为什么并不被上帝所宠爱的藏獒，在残酷的自然环境下，在与各种凶残的动物你死我活的争斗中，依然顽强地在这个地球上生存下来了呢?

美国前总统柯立芝在其晚年的人生回忆录中写的一段话，也许能解释这一点。他说：“世界上没有一样东西可以取代坚忍不拔、锲而不舍的意志品质。才能不可以———怀才不遇者比比皆是，一事无成的天才也到处可见；教育也不可以———世界上充斥着学而无用、学非所用的人。只有具备了坚忍不拔、锲而不舍的意志品质，一个人才能无往而不胜。”

这是一个残酷的世界，到处充斥着权力、金钱和欲望，物质将我们的精神淹没。然而，我们不能选择自己生活的时代，我们同样不能逃避真实的存在，我们只能艰难且认真地去适应它，这就是宿命，人类的宿命。即使我们不愿意承认，可事实就是这样，我们只是芸芸众生中平凡的一员，我们绝大部分人要过一种简单枯燥的生活。为了生活，我们不得不面对那些自己并不喜欢的东西，接受那些自己并不认同的观念。

从某种意义上来说，我们这些普通人弱小得可怜，甚至不如一只并不被上帝所宠爱的藏獒。为了生存，为了更好地生存，我们应该向藏獒学习。在生活中，在工作中，我们可以失败，甚至可以一而再、再而三地失败，但我们绝对不能丢掉信心，不能丢掉坚忍不拔、锲而不舍的意志品质。伟大的音乐家贝多芬说：“卓越的人有一大优点：在

不利和艰难的遭遇面前坚忍不拔、锲而不舍。”诗人但丁说：“我推崇勇气、坚韧和信心，因为它们一直帮助我对付在人世生活中所遭遇的苦难。”也许我们是普通人，但只要我们具备坚忍不拔、锲而不舍的意志品质，就可以像藏獒一样勇敢地面对所有的困难和挫折，并且战胜它们。即使我们没有取得世俗意义上的成功，那也不是我们自身的原因，至少在精神上我们是卓越的。

一个组织要想取得成功，其领导者除了要具备昂扬的斗志、奋斗的激情和必胜的信心之外，最重要的是必须具备坚忍不拔、锲而不舍的意志品质，并且用这种意志品质去感染组织中的每一个成员，这才是确保组织生存和发展的根本。如果领导者对自己正在从事的工作充满疑虑，那么他就不会全身心地投入工作，不能以坚忍不拔、锲而不舍的意志品质贯穿始终，遇到困难会马上退缩，他所做的工作就会前功尽弃、半途而废，他领导的组织就会灭亡。

具备坚忍不拔、锲而不舍的意志品质，并不一定能取得成功，但成功者一定都具备坚忍不拔、锲而不舍的意志品质。

美国西方石油公司最大的股东兼总裁戴维·霍华德·默多克，由于小时候家境贫穷，只接受过相当于高中文化程度的教育。对他而言，资本、学识、家境、机遇都不是成功的决定性因素。默多克曾经用两个单词概括自己成功的秘密，这两个单词是“顽强”和“坚韧”。与默多克共同经营一家房地产公司的一位朋友说：“戴维最大的财富，就是他所具备的坚忍不拔、锲而不舍的意志品质。”要生存，就要坚忍不拔；要成功，就要锲而不舍。默多克正是凭着自己坚忍不拔、锲而不舍的意志品质，不断向困难挑战，才取得了事业上的成功。

林肯的画像被挂在西点军校的图书馆里，下面写着一行大字：“以林肯为榜样，汲取他的生活经验和坚忍不拔、锲而不舍的意志品质。”

很多时候，在我们的内心都存在某种忧虑。比如，你是否怀疑过自己的处事能力?当你试图从事一项新的工作或处理一个重要问题时，你是否会因为心情紧张而感到困扰?你是否担心自己或许根本就不具备

应付复杂局面的能力?出现这样的情况，其实是人之常情，因为你毕竟不是一只藏獒。一般人在心情紧张时，经常会出现这种症状。成功者比正常人要接受更多的挑战，但成功者往往能不为困境所惑，他们把忧虑化为前进的动力。你也一样可以学会如何化忧虑为动力，去点燃那将载你驶向目标的火箭。

一位美国广告商说："忧虑感是一种催化剂，忧虑感是我们生活中独一无二的、最强大的推动力，忧虑感可以使我们焕发出大力神一般的力量，创造出奇迹来。这种不可思议的力量也可以用于日常工作中。"

美国著名将领巴顿认为，对待忧虑问题的关键就是"多坚持一分钟"，正视忧虑是消除忧虑的好办法。

在人生的十字路口上，两块路标指向两条路，一块路标上写着"舒适无忧之路"，那是一条你已经走惯了的老路。虽然你也厌恶这条路，但终究是走了多时，已经那么熟悉，习惯成自然了。另一块路标上则写着"艰难忧虑之路"，这是一条你不熟悉的新路。走通这条路是有益的，而且它可能是你所选择的最具挑战性的路。

当你不顾忧虑，在一条陌生的道路上摸索时，你可能会倍感不安和动摇。你心中的忧虑会向你发出种种警告信号，于是你胃也疼了，心跳也快了，手心也冒汗了……这时，你只需把它当作是对自己的一种督促，激励自己坚持下去。这条路虽然艰难，你也有些害怕，但千万别停步！你几乎就要走完了，再努一把力，你就能永久地摆脱它了，以后你的一生都将得到解脱。

百折不挠，坚忍不拔(3)

成功者共有的一个重要品质，就是相信自己的能力，而不是别人可能会说什么。考察一下那些成功者的早年生活，就会发现他们中的一些人曾痛苦地遭到过别人的批评和阻拦，而其焦点却恰恰是后来他们出类拔萃的方面。人们断言他们绝对办不成自己想办的事，或者说，他们根本就不具备办成自己想办的事的必要条件。但他们不听这一套，依旧坚定地像藏獒一样按照自己的信念干下去。

伍迪·艾伦，奥斯卡最佳编剧、最佳制片人、最佳导演，在大学里学动画制片不及格，英语也不及格。

马尔科姆·福布斯，世界上最大的商业出版物《福布斯》杂志的主编，却没能当上普林斯顿大学校刊编辑。

利昂·尤罗曼，两次被提名为奥斯卡金像奖最佳女演员候选人，当年报考戏剧学院时，却没入选，主考人认为她没有表演才能。

成功者和失败者都有自己的白日梦。不过，失败者常常祈望得到名声和荣誉，却从不真正为此做任何事情，只好在想入非非中度过自己庸庸碌碌的一生。成功者则注重实效，他们决心把自己的希望和抱负变成现实，因此，他们勉励自己采取行动，向着目标奋勇攀登，没时间去做那些不切实际的幻想。

成功者可以日复一日、年复一年地致力于某件事，以寻找一种最合理、最实际的解决之道。无论面对什么情况，成功者都显示出坚持下去的毅力，他们凭着坚忍不拔、锲而不舍的意志品质，稳步前进在崭新的道路上。

不事二主谓之“忠”，见义勇为谓之“义”，藏獒非人类，却两者兼而有之。藏獒不仅忠诚于主人，而且见义勇为、舍生忘死，别人家的牛羊遭到野兽侵害，它也会挺身而出。

一位藏族牧民很动情、很自豪地讲述了一则他心爱的藏獒见义勇为、舍生忘死勇斗野狼的真实故事。故事的大意是这样的：

藏獒是他最亲密的伙伴，他把藏獒看成自己的“家庭成员”之一。他家富裕时，藏獒跟着他兢兢业业地放牧，日夜守护着牛羊；他家遭了灾，家境一贫如洗，藏獒同样跟着他受苦挨饿而不叛离。一场雪崩埋没了他的羊群，藏獒在雪窝里与他一起奋战了几天几夜，硬是拖出死羊活羊20多只，即使累得半死，它也不肯歇息。

有一年冬天，他带着藏獒赶着犏牛去东部半农半牧地区进行交换，途中住在一个名叫亚隆的山村。

当时村里正闹狼灾，马匹牛羊死伤惨重，村民们夜夜防狼，人心惶惶。村里家家户户也养着藏狗，夜里一有情况，藏狗的叫声此起彼伏。按理说，这阵势也足以使野狼望而却步了，但仍然有马匹牛羊被咬死咬伤的事情发生。原来这些家养的藏狗平时各守家门，夜里用铁索拴在羊圈里，没有纯牧区的藏獒那种主动出击的习惯和胆量，一方有难，群狗乱吠，只是声援，而不支援，这就给野狼以可乘之机。

看到这种情况，他决心在村里多住些日子，让自己的藏獒教训一下那些肆无忌惮的野狼。于是，这只藏獒便按他的吩咐夜间常在村里转悠。

果然在一个夜深人静的晚上，突然村里藏狗的叫声响成一片，藏獒凭着自己的感觉直奔出事地点。原来是一群野狼钻进了一个羊圈，村里的藏狗都不敢靠近，只是在周围远远地狂吠。藏獒见状，怒不可遏，纵身窜上墙头，瞅准一只野狼的脖子扑上去就是一口。那只野狼未及提防，立马就被撕开一道血口，疼得惨叫起来。其余的野狼见到后都大吃一惊，丢下羊只纷纷逃窜。

野狼平时放肆惯了，没有把藏獒放在眼里，出墙后并没有走远。它们仗着狼多势众，欲与藏獒较量一番。藏獒已尾随其后追出墙外，双方成对峙状态。周围的藏狗仍然不敢参战，远远地聚在一起狂吠助威。双方对峙了片刻，好斗的藏獒已急不可耐，步步紧逼，野狼因为吃过亏，也不敢贸然出击。藏獒瞅准站在最前面的一只头狼，一个腾跃箭一般扑上去咬住脖子不松口，又撕又扯，顿时狼血直往外喷。那

只头狼越挣扎，流的血就越多，伤口的裂缝也越大，根本没有反抗的能力。加上藏獒力大无比，那只头狼被拖来摔去，其余的野狼也很难帮得上忙，只好眼看着它被活活咬死。当藏獒丢开死去的头狼寻机再战时，其余的野狼早已夹着尾巴逃走了。

从此以后，那个名叫亚隆的山村恢复了安宁，野狼再也不敢轻易进村了。

藏獒和狼在肉体上是天生的敌人。狼生存的条件就是要逃脱藏獒的追杀，偷吃牧民的牛羊。而藏獒生存的理由就是要杀狼、吃狼、防范狼，保护牧民的牛羊。

狼和藏獒同样是精神上的敌人。狼自私、狡猾、残忍，善于群体作战，藏獒仗义、聪明、勇猛，勇为孤胆英雄。

如果说“狼性”的流行是因为人们对现代社会生存竞争的残酷心怀恐惧，那么“獒性”的流行和“獒文化”的兴起更具有社会僚础，因为现代社会竞争越来越残酷，人们对仗义、勇猛、忠诚的渴望更是与日俱增。在人们努力把自己变成“狼”的同时，其内心深处其实是希望把自己变成“藏獒”！比如，为了对外竞争，组织希望员工是群体作战凶残无比的“狼”，但为了内部管理，组织更希望员工是忠勇仗义的“藏獒”。

为什么这么说呢？前中国著名田径教练、中国藏獒俱乐部主席马俊仁的一席话给了我们清晰的解释。2005年9月，针对藏獒的优秀品格，马俊仁在接受记者采访时表示：“狼身上还有一点点的好东西，藏獒都有，什么勇猛、顽强、坚忍不拔，藏獒比狼强多了，一条藏獒能够灭一群狼！狼身上没有的好品格，藏獒都有，见义勇为，舍生忘死，为了草原牧民的生命财产，奋不顾身，死而后已。藏獒是人民的保护神啊！”

培育崇高的职业精神

第二章培育崇高的职业精神

伟大领袖毛主席曾说："人总是需要有点精神的。"的确，一个民族如果没点"精神"，这个民族就绝对不会成为一个优秀的民族；一个组织如果没点"精神"，这个组织也绝对不会成为一个强大的组织；一个人如果没点"精神"，这个人也绝对不会成为一个对社会有用的人。

社会发展的进程表明，人类的职业生活是一个历史范畴。

职业是指人们由于社会分工和生产内部的劳动分工，而长期从事的具有专门业务和特定职责，并以此作为主要生活来源的社会活动。

人们在一定的职业生活中能动地表现自己，就形成了一定的职业精神。

在一个人的职业生涯中，职业精神所表达出来的是一种态度，一种如何对待工作、对待社会的态度。这种态度蕴藏着的是使命感、责任感、敬业精神和良好的职业道德等核心元素。从某种意义上讲，崇高的职业精神对一个组织的贡献甚至大过优秀的能力。

世界顶级企业成功的背后都蕴藏着这种无坚不摧的职业精神所释放出来的"超能力"。日本索尼公司的一个普通工人把企业实现突破的战略时刻印在自己的心头，因此，他才会将自己突发的灵感奉献给企业，从而成就了畅销世界的"随身听"；联邦快递的一个普通员工牢记公司的宗旨就是要实现"隔日到达"的承诺，因此，他才会即使遇到雪崩，最后也能克服重重困难按时将邮包送到客户手中，使得客户发誓终生要做联邦快递的忠实客户。

有人将狼与藏獒进行了比较，他们认为藏獒比狼更具"职业精神"：狼一生都为自己而战，而藏獒一生都为别人而战；狼以食为天，它的搏杀只为苟活，而藏獒的战斗是为使命，为职责，为服从。它们专注目标，不辱使命；爱岗敬业，安守本分；尽心尽力，尽职尽责；自动自发，全力以赴；无私奉献，任劳任怨；淡泊名利，不计回报；

遵守规则，服从命令。我们要想在职场中取得成功，就要像藏獒一样培育崇高的职业精神。

专注目标，不辱使命(1)

专注目标，不辱使命

使命感是指人们在明确远景目标的基础上，付诸行动去努力实现自我信仰和人生目标的一种心理状态。使命感是决定行为取向和行为能力的关键因素，是一切行为的出发点。

人可以为不同的追求目标而生存，诸如金钱、名利、事业等。每个人追求的目标不同，激发出来的动力、活力以及表现出来的精神状态也不一样。但是，无论是组织还是个人，只有具备了神圣的使命感，才能实现其存在的价值，才能获得社会的承认，才能成就伟大的事业。

关于藏獒的来历，有两个传说。

传说一：

在很久很久以前，在布达拉宫脚下，居住着一群勤劳善良的游牧民族———藏族。

有一年冬天，山洪暴发，大地被冰雪覆盖，瘟疫横行，正当藏族牧民和他们赖以生存的牲畜在饥寒交迫中挣扎时，忽然看到许多身披袈裟、手摇禅铃盘坐在高大凶猛的坐骑上的活佛从天而降。

活佛的坐骑就是藏獒，活佛和藏獒的到来，使冰雪融化、大地复苏、瘟疫消除，解救了善良的藏族牧民。因此，在青藏高原，藏族牧民一提起藏獒，无不对它崇敬有嘉，认为藏獒是上天派来的使者，是“东方神犬”，是“保护神”。

传说二：

在广袤无垠的青藏高原上，伟大的游牧民族主要的食物来源是牛、羊、豹子、熊和一些野生动物。

在放牧间歇时，许多猎人带着弓箭和腰刀到山区去打猎。有一次，一个猎人正带着弓箭在山中狩猎，忽然间从草丛中窜出一只凶猛

的豹子，它对着猎人发出震天的吼声，猎人面对突如其来的豹子面如土色，上箭拉弓已来不及了，等待猎人的看来只有死亡。

忽然一只大狗从天而降，站在猎人与豹子之间。这只大狗对着豹子发出一声怒吼，声如狮哮。转眼间，一场惊天动地的厮杀在猎人的面前展开。

猎人被眼前的情景惊呆了，当这只大狗带着身上的血迹咬住豹子的脖子拼命撕咬时，猎人迅速地拔出腰刀朝着豹子的胸部狠狠地刺了进去，豹子发出一声惨叫倒在地上，挣扎了几下就命归西天了。

猎人带着这只救了自己一命的大狗回到家中，至此这条大狗就伴随在猎人的身边，日夜看守着猎人的牛羊和家园。猎人为了感谢这条大狗，给他起了一个名字———“藏獒”。

这件事迅速在牧民中传开，他们争相来观看这只大狗，并且希望自己也能拥有这么一只大狗。

随着时间的推移，这只大狗渐渐和许多野兽交上了朋友，到了交配季节，它与熊、狮子、豹子、狼交配，生下了许多小狗，这些小狗有的像熊，有的像狮子，有的像豹子，有的像狼。

一直到现在，关于藏獒的传说都没有停止。其实不管哪个传说更加实际，或者更加真实，都可以看出藏獒在藏族牧民心目中的地位早已超出了犬的范畴，成为他们的“家庭成员”，成为他们生命和财产安全的“保护神”。

狼是卑鄙的，也是智慧的。无论是卑鄙还是智慧，这些都是狼的天性，是它们生存必备的手段。一只狼越是阅历深，越是经验丰富，就越是一个阴险狡猾的极端利己主义者。作为狼的天敌，藏獒不屑于小算计、小花招，却具有超人的智慧与计谋。

人有时像藏獒，把职守看得比生命更重要，永远不想着自己，只想着使命；人有时像狼，既有智慧，又很卑鄙，甚至把卑鄙当作生存必备的手段。

人小时候受到的教育使其渴望成功，为了神圣的职责，为了群体的安宁，勇敢无畏地战斗，不求回报。然而，人长大之后，却发现理想与现实之间所存在的差距实在是太大了，大到令人无所适从。在这种情况下，往往是卑鄙战胜了智慧，因为智慧讲求的是光明正大，而卑鄙讲求的则是不择手段。现实社会中，很多人都不能像藏獒那样以死护道，所以，他们要么被别人踩在脚底下，要么卑鄙地踩在别人的身上。

藏獒之所以能摒弃卑鄙，是因为藏獒有职守，有使命感。藏獒在征服与被征服中，在自信豪迈与威严杀气中，在剽悍不羁与忠于规则中，用锋利无比的牙齿和奋不顾身的抓扑全力以赴地完成自己的使命———保卫牧民的生命与财产安全。不管是作为坚硬如铁的守卫者，还是抓住时机果断出击的攻击者，它们都有着超乎寻常的使命感，硕大的胸腔里只想着自己的使命和职责。如果人也能认清自己的职守，认清自己的使命，人也一定能摒弃卑鄙，崇尚智慧。

像藏獒一样具有使命感的人，会不断地要求自己迈向更高的台阶，他们绝不满足于现状，无论任务多么困难，都有一种一定要完成的坚定信念。

专注目标，不辱使命(2)

富兰克林从一个印刷厂的学徒工成为一个州议员、政治家、科学家，进而成为美国开国元勋的人生历程，除了用他本人所具备的神圣使命感解释外，别无其它理由。正是因为他具备神圣的使命感，才使他从不停止对工作的勤奋、知识的渴求、对公共事务的热衷、对人类正义的不懈追求。

世界上任何组织要想聚集更多的成员，要想更长久地生存，都需要确定自己的使命。使命是组织的灵魂。没有使命，组织就没有未来；没有使命，组织就不会有持久的、旺盛的生命力。

有些企业由于确立了使命，搭乘上中国经济快速增长的列车而赚到了钱。但也有一些企业由于没有确立使命，满足于暂时的市场成功而失去了继续前进的动力，进入了缓慢增长阶段。优秀的企业家总是通过确立使命，让员工认同并接受企业文化，然后将各种力量综合到一起，以促使企业不断发展壮大。

蒙牛在中国的崛起是一个奇迹：10多个人集资1000万元，用了不到5年时间，就已经成为一个品牌价值超过百亿元的企业。对此，董事长牛根生深有感触地说："没有使命的企业走不远。以我办企业的体会，使命是企业的灵魂。没有使命的企业是生存不下去的，更别说做大了。拿蒙牛来说，在很多人看来，蒙牛的发展是个奇迹，可我从不这样认为。蒙牛的成功，从宏观上讲，是得益于我们所处的是个伟大的时代；从蒙牛本身讲，我们这些人是怀着'强乳兴农'的使命感来做企业的。正是因为有这个使命，才凝聚了管理团队，凝聚了员工。大家朝着一个共同目标，克服了企业创立之初难以想象的困难，在超速成长的同时成为西部最大的造饭碗工程。"

一个企业绝对不能仅仅以赚钱为目的而存在。除了赚钱之外，企业还应该服务于社会，创造就业机会，提供高质量的产品和服务。一

个企业如果从管理层到普通员工都能形成这样的使命感，那么这个企业最终一定会有大的发展。

目前，世界上公认的企业衡量标准包含有“社会责任”这一条。也就是说，一个优秀的企业应该是“取之于社会，回馈于社会，造福于人类”的企业。

使命是企业成长的原动力。很多成功的企业家刚开始创业时，并没有什么远大的使命和理想，大多是为了解决生活的贫困，为了买房买车，为了实现自我价值，甚至是为了获得自己所倾心的女人的爱恋。其实，也正是这些基本的需求促使这些企业家萌发了最初的创业动机。但仅有上述动机，企业还不可能做大，不可能走远，更不可能成为一个世界级的百年企业。

只有像藏獒一样具备神圣使命感的企业家才能在竞争激烈的商业社会中生存和发展。美国著名的沃顿商学院和哈佛商学院为新生安排的第一堂课居然都是“政治课”，课程内容很相似：商业使命和商业道德，企业家的使命和企业家道德。无独有偶，著名华人企业家李嘉诚在中国内地创办的长江商学院为新生安排的第一堂课也是“政治课”。这门已经连续几年由院长亲自主讲的课程，内容是“中国企业和中国企业家的使命”。

但是，使命并不仅仅是企业的事情，也不仅仅是企业家自己的事情，事实上，企业的所有事情最终都要落实到员工身上。使命是员工前进的永恒动力。对企业来说，使命就是发展蓝图；对员工来说，使命就是人生目标。一个共同的使命，能够将所有员工团结到一起，为企业的目标而共同努力，使所有员工都能感觉到他们对企业所做的贡献。

一个士兵如果没有使命感，就是一个不合格的士兵，不能打硬仗，不能取得最后的胜利；一个员工如果没有使命感，就是一个不称职的员工，不能很好地完成自己的工作，也不能取得事业上的成功，

更不能帮助企业谋求发展。对那些具备使命感的员工而言，工作绝对不仅仅是为了生存，工作更应该是天职，是神圣的使命。

组织的使命决定了组织的性质。但要使全体组织成员忠实于组织的共同使命，就必须把这个相对抽象的概念转化为组织不同发展阶段的具体目标。目标是完成使命的载体，是随着环境、时间以及条件变化而不断调整的一张“列车时刻表”。

使命与目标相比较，二者既有联系又有区别。

联系是指使命是组织最终的目标，目标是使命在某个发展阶段的具体化。

区别是指使命是组织存在的目的，是“魂”，是信仰，是相对固定的；目标是“活动的血液”，是实现使命的步骤和阶段条件，是可以调整和修正的。

美国管理大师德鲁克说：“并不是有了工作才有目标，而是相反，有了目标才能确定每个人的工作。因此，管理者应该通过目标对下级进行管理，使命和任务必须转化为目标。”

对目标是否专注，已经成为一个人能否取得成功的决定性因素。心无旁骛，锁定目标，是人类需要从藏獒身上学习的一种重要的职业素质和职业精神。藏獒生存的最重要技巧，就是能够把所有的精力集中于捕杀的目标上，它们只瞄准对手，不达目的绝不罢休。对于捕杀不到的目标，它们绝对不会做出无意义的行为，不管是恐吓性的咆哮，还是无谓的奔跑。

你过去或现在的情况并不重要，你将来想要取得什么成就才最重要。除非你对未来有理想，否则，你绝对做不出什么大事来。如此多的人之所以无法实现自己的理想，主要原因在于他们从来没有真正树立过目标。

目标是一个人对于自己所期望成就的事业的真正决心。有什么样的目标，就会有什么样的人生。目标比幻想好得多，因为它可以实现。正如空气对于生命一样，目标对于成功也有绝对的必要。如果没

有空气，没有人能够生存；如果没有目标，没有人能够成功。只有树立清晰且长期的目标，并且一直在努力，你才能成功。

哈佛大学曾经针对一群智力、学历等条件差不多的年轻人进行过一次关于目标对人生的影响的调查。调查结果显示：27%的人没有目标；60%的人目标模糊；10%的人有清晰但比较短期的目标；3%的人有清晰且长期的目标。

25年后，哈佛大学再次对他们进行了跟踪调查，结果令人非常吃惊！那27%的人过得很不如意，工作不稳定，入不敷出，常常抱怨社会，抱怨政府，怨天尤人；那60%的人大部分生活在社会中下层，胸无大志，事业平平；那10%的人都是各专业、各领域的成功人士，生活在社会的中上层，事业有成；那3%的人全部成为了社会精英和行业领袖。

你有目标吗?你一定要树立目标，因为就像你无法从自己从未到过的地方返回一样，没有目的地，你就永远无法抵达成功的彼岸。一个人没有目标，就像一艘轮船没有舵一样，只能随波逐流，最终搁浅在绝望、失败、消沉的海滩上。你只有确实地、精细地、明确地树立起目标，才有可能抵达成功的彼岸。

专注目标，不辱使命(3)

马拉松赛是一项考验体力和耐力的运动，只要身体素质好又有耐力就有望夺冠，爆发力和速度都还在其次。1984年，在东京国际马拉松邀请赛中，名不见经传的日本选手山田本一出人意外地夺得了冠军。两年后，意大利国际马拉松邀请赛在意大利北部城市米兰举行，山田本一代表日本参加比赛。这一次，他又获得了冠军。记者和广大体育爱好者都对他的成功非常感兴趣，却又不知道其中的奥妙。10年后，这个谜终于解开了，他在自传中写道："每次比赛之前，我都要乘车把比赛的线路仔细地看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来，比如第一个标志是一家银行，第二个标志是一棵大树，第三个标志是一座红房子……这样一直画到赛程的终点。比赛开始后，我就以百米冲刺的速度奋力地向第一个目标跑去，等到达第一个目标后，我又以同样的速度向第二个目标跑去……40多公里的赛程，就这样被我分解成几个小目标轻松地跑完了。起初，我并不懂这样的道理，我把我的目标定在终点线上的那面旗帜上，结果跑到10多公里时就疲惫不堪了，我被前面那段遥远的路程给吓倒了。"

有的人干工作之所以会半途而废，往往不是因为工作难度较大，而是因为他们觉得自己离成功太远。在人生的旅途中，如果我们稍微具备一点山田本一的智慧，一生中也许会少许多懊悔和惋惜。每一件工作都会有一个最好的结果，工作的目标就是争取达到这个最好的结果。在开始工作之前，只有清晰地知道自己每个阶段的目标，我们所做的每一件工作才会对最终目标的实现产生积极意义。

2005年4月，当丁俊晖荣膺2005年世界职业斯诺克巡回赛中国公开赛冠军称号之后，他并没有像一些人想象的那样沾沾自喜，他依然是那样沉着冷静、处变不惊，这不仅是他战胜对手的法宝，也是他对荣誉最好的回应。丁俊晖表示，成为世界冠军后，除了更有信心之外，他并未感到与过去有何不同，因为这只是自己从8岁开始打球起就树立

的目标之一。况且他知道，要成为世界顶级台球高手，自己还要走一段相当艰苦的路程。他的父亲丁文钧说：“任何事物都有两面性，因此对待成绩与荣誉必须要有正确的态度，丁俊辉应该以此作为新的起点更加发奋努力，向世界顶级台球高手这一目标迈进。”父子二人目前正集中精力对世界排位较前的台球高手逐一进行研究，找出与他们之间的差距以及他们各自的弱点，并针对性地进行强化训练。

美国成功学大师拿破仑·希尔说：“正确的心态只是成功的第一步，一旦打下了基础，你就可以在上面构筑成功了，而目标则是构筑成功的基石。”

洛杉矶郊区有个年仅15岁的孩子，拟了一张题为“一生的愿望”的表格，其中包括：到尼罗河、亚马逊河和刚果河探险；登上珠穆朗玛峰、乞力马扎罗山和麦特荷恩山；驾驭大象、骆驼、鸵鸟和野马；探访马可·波罗和亚历山大一世走过的路；主演一部像“人猿泰山”那样的电影；驾驶飞行器起飞和降落；读完莎士比亚、柏拉图和亚里士多德的著作；谱一部乐谱；写一本书；游览全世界的每一个国家；结婚生孩子；参观月球……他把每一个愿望都编了号，共有127个。

当把愿望庄严地写在纸上之后，他就开始循序渐进地去实现。49岁时，他完成了127个愿望中的106个。

这个美国人名叫约翰·戈达德，他获得了一个探险家所能享有的一切荣誉。如果你也能像他一样，从小拥有远大的抱负，总有一天你会发现自己就是那个走得最远的人。

目标不仅仅用于界定人生追求的最终结果，它在整个人生旅途中都发挥着作用。

目标使我们看清使命。每一天，我们都可能遇到对自己的人生和周围的世界不满意的人。你可知道，在这些对自己处境不满意的人当中，有98%的人对自己的未来从不规划，他们没有清晰的人生目标以鞭策自己。结果，他们只能继续生活在一个自己无意改变的世界里。

目标引导我们发挥潜能。没有目标的人，既使拥有巨大的力量和潜能，他们也只会把精力放在小事情上，而小事情使他们忘记了自己本来应该做什么。换句话说，如果你想发挥自己的力量和潜能，就必须全神贯注于自己有优势并且会带来高回报的大事情上。

目标使我们产生积极向上的动力。你给自己确立目标之后，目标就在两个方面发挥作用：它既是你努力工作的依据，又是对你的鞭策。目标给了你一个看得见的射击靶，随着你努力去实现目标，你就会有成就感。对许多人来说，确立目标和实现目标就像一场比赛，随着时间的推移，你实现了一个又一个目标，这时你的工作心态和生活方式就会逐渐改变。

目标有助于我们合理安排工作。确立目标的一个最大好处就是有助于我们分清楚工作的轻重缓急。如果没有目标，我们很容易陷入跟理想无关的日常事务当中。成功人士最明显的特征就是：他们在做事之前，就□楚地知道自己要实现什么样的目标，明白为了实现这样的目标，哪些事是必须做的，哪些事是可以不去理睬的。他们总是在一开始时就确立目标，因而总是能事半功倍，并且迅速高效。

目标有助于我们评估事业进展的程度。目标是一种自我评估的重要手段。如果你的目标是具体的，是看得见、摸得着的，你就可以根据自己距离最终目标有多远来衡量自己的事业进展到什么程度。

目标使我们把重点从工作本身转到工作成果。如果你确立了目标，又定期检查工作进度，你自然就会把重点从工作本身转移到工作成果。做出足够的成果来实现目标，这才是衡量工作成绩好坏的正确方法。随着一个又一个目标的实现，你会逐渐明白实现目标需要花多大的力气，你往往还能悟出如何在较短的时间内创造较大的价值，这会反过来引导你确立更高的目标，实现更伟大的理想。

世界著名管理咨询公司麦肯锡在一项全球性商业调查中发现，高期望水平与公司的成功之间有非常强的相关性。在成功企业当中，

93%的企业都有一个清晰明确的目标；而在不成功企业当中，只有25%的企业有过这样的雄心壮志。

对企业而言，目标至关重要。为了在市场竞争中处于有利地位，为了创造更多的利润，企业必须不断设定更高的目标。当然，这个目标虽“高”，但并非“不可攀”。用一个主动设定的更高的目标，动员员工发挥所有的潜能去努力奋斗，这是企业取得成功的关键。而要实现这个更高的目标，就必须让全体员工都清楚地知道这个更高的目标。

爱岗敬业，安守本分(1)

爱岗敬业，安守本分

爱岗敬业是一种职业精神，安守本分是一种职业态度。一个人只有爱岗敬业，才能在职场中取得成功；一个人只有安守本分，才能在工作中取得成绩。

藏獒是一种既爱岗敬业又安守本分的动物。它们爱岗敬业，扶助主人渡过难关，帮助牛羊抗击野兽；它们安守本分，恪尽职守，努力做好自己分内的工作。

爱岗敬业不仅是个人生存和团队发展的需要，也是社会存在和经济进步的需要。任何人只要爱岗敬业，就可以在平凡的工作岗位上干得有声有色、轰轰烈烈，创造非凡的业绩，受到政府的表彰、社会的赞誉和人民的尊重。一个没有爱岗敬业精神的人，即使能力再强也不会受到人们的尊重；能力相对较弱但具有爱岗敬业精神的人，却能够找到发挥自己才能的舞台，并一步步实现自身的人生目标，最后有可能会成为广受人们尊重的人。

爱岗敬业精神不是与生俱来的，而是需要培养和锻炼的。这种培养和锻炼的起点就是你迈入职场的那一刻。从你的第一份工作开始，就对工作认真负责、一丝不苟，总是能积极主动、精益求精地工作，这样经过一段时间，爱岗敬业便成了一种自然而然的习惯，即使换到其它岗位也会一如既往。每个岗位都有自己的特点，每件工作都有自己的规律，每项任务都会遇到意想不到的困难，如果你能像藏獒一样爱岗敬业，取得成功那是早晚的事情。

爱岗就是要对自己所在的岗位怀有敬畏之心。只有对自己的岗位怀有敬畏之心，你才会全力以赴，才会自动自发，才会不找借口，才会立即行动。

敬业是指从业者对自己所从事的职业的尊重和热爱。敬业是一种崇高的职业精神和职业道德，是从业者希望通过自身的工作实践去追

求人生价值。

敬业就是要尊重自己的工作，工作时要投入自己的全部身心，甚至把工作当成自己的私事，无论怎么付出都心甘情愿，并且能够善始善终。敬业的人容易受人尊重，就算工作绩效不怎么突出，别人也不会挑他的毛病，甚至还会受到他的影响。敬业的人易于受到提拔，领导都喜欢敬业的人，因为敬业的人能帮助他们减轻工作压力。

当今社会，市场竞争越来越激烈，经营环境也越来越复杂，从某种意义上讲，员工的敬业程度决定了企业的生死存亡。遗憾的是，在企业中总有那么一部分员工，他们游手好闲，偷工减料，借口满天飞，还一点都不知道悔改，也许在他们的脑海中根本就没有“敬业”这个词。

当然，在现实工作中，你的敬业精神可能被老板忽视了，但同事们的心里最清楚，他们会因此而尊敬你。那些工作马虎，却能靠玩弄各种手段爬上管理岗位的人，虽然可以得到暂时的荣耀，但必将遭到同事们的轻视，也会因此而毁了自己的前程。投机取巧也许会使你一夜暴富，但也有可能让你付出惨痛的代价，使你臭名昭著。而好的名誉则是一笔巨大的无形资产，是一个人走向成功的加速器。要赢得同事们的尊敬，首先要有基本的职业道德，要有敬业精神。否则，即使你有一流的工作能力，也会因为缺乏敬业精神而遭到同事们的唾弃。

同事们的尊敬将给你带来更多的自尊与自信。不要抱怨低微的职位和薪水，不要因为老板的忽视而丧失积极向上的精神，只要你足够敬业，不吝于投入时间和精力，那你一定可以寻找到工作中的快乐，在工作中获得满足感和自豪感，并得到同事们的尊敬。

敬业表面上看是为了公司，实际上是为了自己。只有敬业的员工才能从工作中学到比别人更多的经验，而这些经验正是他们向上晋升的台阶，即使他们以后换了工作，从事另外一种职业，敬业精神也会给他们带来帮助。因此，把敬业当成一种习惯的人，从事任何职业都会比别人成功。

乔治到一家钢铁公司工作还不到1个月，就发现很多炼铁的矿石并没有得到充分的冶炼，一些矿石中还残留着没有被冶炼好的铁。如果继续这样下去的话，会给公司带来巨大损失。于是，他找到负责技术监督的工程师们反映自己发现的问题。工程师们很自信地说：“我们的技术是世界一流的，不可能出现这样的问题。”

没办法，乔治只好拿着没有冶炼好的矿石去找总工程师反映情况。总工程师认真地听完他的反映后，出于职业敏感地说：“看来是出问题了，怎么没有技术人员向我反映呢?”

总工程师召集负责技术监督的工程师们来到车间，果然发现了一些冶炼得并不充分的矿石。经过认真检查后，总工程师发现，原来是监测机器的某个零件出了问题。其实，这件事的原因非常简单，就是因为一些员工做事不到位。

总经理知道此事后，不但奖励了乔治，而且把他晋升为负责技术监督的工程师。总经理不无感慨地说：“我们公司并不缺?工程师，但缺少的是真正敬业的工程师，这么多工程师就没有一个人发现问题，有人提出了问题，他们还不以为然。对一个企业而言，人才很重要，但更重要的是那些真正敬业的人。”

在企业中，一个敬业的员工一定会一丝不苟、认真负责地完成上司交给自己的任务，并且在任何时候、任何地点都不会做损害企业利益的事情。

罗伯特·贝斯特创立的国际科学应用公司是美国最大的股份制技术公司，有5万多名员工。公司向世界各地的政府机构和企业提供多种类型的工程技术、软件及一体化服务，每年利润超过16亿美元。与此同时，公司每年都要将20%的利润支付给投资者。

罗伯特·贝斯特认为，具有崇高的职业道德是每个员工的首要责任。对此，他解释说：“首先，因为这是正确的；其次，不道德行为会在很多方面使企业付出代价。一个人自私自利，没有协作精神，或者不善于与他人沟通，就会妨碍员工之间的合作，就会加重部门之间的

内耗。不道德行为也会由于失去顾客、引发法律诉讼、招致罚款而增加公司的外部支出。”

爱岗敬业，安守本分(2)

国际科学应用公司不仅经常向员工宣扬良好的道德观念，而且设立了专门的投诉电话，鼓励员工随时举报任何不道德的行为。罗伯特·贝斯特说："我们从事的是科技行业，而科技行业存在着大量背离道德准则的行为，比如污染环境。因此，我们要采取有力措施，以确保所有员工都清楚地认识到自己有义务严格遵守职业道德和法律准则。"每当道德上的要求与现实经济利益发生冲突时，国际科学应用公司总是选择道德。虽然国际科学应用公司暂时可能遭受一定的损失，但从长远来看，却是值得的，因为这样做的结果是顾客对公司更加有信心。

罗伯特·贝斯特认为，员工应该具有强烈的敬业精神，要热爱自己的工作，热爱自己的企业。他说："我们一直在寻找各种办法，使员工在工作中有发言权，有发表自己看法的权利。我们公司有100多个委员会，这些委员会可不是用来装点门面的，它们定期召开会议，并且做出决定。参加这些委员会的员工更深刻地感觉到自己是公司的一分子。我还告诉员工，假如他们无法通过正常渠道反映自己的意见，就直接找我或其他高级经理。"

罗伯特·贝斯特认为，要使员工热爱企业，热爱本职工作，更重要的是将员工的利益与公司的利润直接挂钩。他说："我们真正鼓励员工爱岗敬业。大多数与我们同等规模的技术公司承担大约500个合同，而我们却多达5000个。合同项目一般资金为30万美元，而我们却有很多小的合同项目，有的资金仅为2.5万美元。如果有人需要我们做一个项目，即使是很小的一个项目，我们也会去做，因为那或许会带来意想不到的收获。"罗伯特·贝斯特这样做的目的是最大限度地推进股份制。因为国际科学应用公司拥有5000个合同，这就意味着有许许多多或者盈利或者亏损的经营中心。让员工自己去应付各种风险并努力取得成功会真正使他们关心公司的发展，因为公司的利益与员工的利益是一致的。他清楚地认识到，如果你同别人共同享有公司的财富，别

人将帮助你取得成功，因为任何员工都希望受到管理者的重视，他们的付出需要得到公平的回报，他们有权分享公司的赢利。当然，其前提条件是员工必须认识到自己对公司所肩负的责任，并且爱岗敬业，为公司做出最大的贡献。

有人认为员工只要完成老板交待的任务就是敬业，有人认为员工只要热爱自己的工作就是敬业。虽然这两种认识都没有错，但更重要的是把事情做到前头。有一位人力资源管理专家对敬业的标准做了一个量化：10分=创造者或者把事情做在前头的人；5分=努力认真地做好本职工作；1分=我已经超负荷工作了。由此可见，把事情做在前头是评价一个员工是否敬业的关键标准。

1997年之前，福特汽车公司60%的杂志广告是针对男性投放的，10%是针对女性投放的。当董事会意识到女性市场的重要性时，他们惊喜地发现，有人已经开始着手解决此事了。原来，福特汽车公司一名名叫罗斯·罗伯特的员工通过对市场进行深入调查后发现，女性购买者占65%，因此，他建议公司在1997年中期将60%的杂志广告投向女性。由于他把事情做到了前头，为福特汽车公司占领女性市场赢得了先机，不久他便被董事会提升为广告部经理。

当你初次接触一项工作时，由于陌生会觉得新奇，于是你千方百计地熟悉工作，干好工作，这是你主动探索事物秘密的心理在职业生涯中的反映。而你一旦熟悉了工作性质和工作流程，日常习惯代替了新奇感，就会产生懈怠的心理，容易自我满足而不思进取。一个人一时的敬业很容易做到，要做到在工作中始终如一，能将敬业当成一种习惯才是难能可贵的。

有个老木匠已经60岁了，他告诉老板，说要离开建筑行业，回家与妻子儿女享受天伦之乐。

老板舍不得木匠，再三挽留，木匠决心已下，不为所动。老板只得答应，但问他是否可以帮忙再建一座房子，老木匠答应了。

在盖房子的过程中，老木匠的心思已经不在工作上了，用料也不那么严格，做出的活全无往日的水准。

老板并没有说什么，只是在房子建好后，把钥匙交给了老木匠。

“这是你的房子，”老板说，“我送给你的礼物。”

老木匠愣住了。他这一生盖了无数座好房子，最后却为自己建造了一座粗制滥造的房子，就是因为自己没有把敬业精神贯彻到底。

工作中无小事，最重要的是安守自己的本分。每个员工都有不同的分工，有的员工负责一些比较重要且引人瞩目的工作，另外也有一些员工负责的是那些常被人们忽视的琐事。假如你正好在做这些不受到重视的琐事，你或许很容易感到沮丧，沮丧起来或许就会忽视自己的职责。

皮尔·卡丹曾说：“真正的装扮就在于你的内衣。越是不引人瞩目的地方越是要注意，这才是懂得装扮的人。因为只有美丽贴?的内衣，才能将外表的华丽装扮更好地表现出来。”

皮尔·卡丹的装扮理论用在工作上同样富有哲理，愈是不显眼的工作，越是要好好地表现，这才是成功的关键。

大事是由众多的小事积累而成的，忽略了小事就难成大事。从小事开始，逐渐增长才干，赢得领导的认可，赢得干大事的机会，日后才能干大事。那些不安守本分却一心想做大事的人，是永远干不成大事的。要想把每件事情都做到无懈可击，就必须从小事做起，付出你的热情和努力。士兵每天进行的训练就是队列练习、战术演练、巡逻排查、擦拭枪械等小事；饭店服务员每天的工作就是对顾客微笑、回答顾客的提问、整理清扫房间等小事；公司员工每天的工作就是接听电话、整理文件、绘制图表等小事。如果你能很好地做完这些小事，没准儿将来你也能成为军队的将领、饭店的总经理、公司的老板。

美国标准石油公司第二任董事长阿基勃特就特别注意自己对待小事的态度。在他还是一个小职员时，无论是出差住旅馆，还是平时给客户写信，阿基勃特总是在自己签名的下面附带着写上“每桶4美元的

标准石油”的字样。因为此事，他被同事们笑称为“每桶4美元”，而他的真名反倒没有多少人叫了。

时任公司董事长的洛克菲勒知道此事后，高兴地说：“竟然有职员如此努力宣传公司的产品，我要见见他。”于是，他特意邀请阿基勃特共进晚餐。后来，洛克菲勒卸任，阿基勃特继任董事长一职。

在签名的时候，附带着写上“每桶4美元的标准石油”的字样，这在常人眼中，完全是小事一桩，并且这种小事还不在阿基勃特的工作范围之内。但是，阿基勃特却自觉地做了，并且将这种小事做到了极致。

成功决非一朝一夕之功，凡事必须从小做起，只有做好小事情，才能成就大事业。你不会一步登天，但你可以逐步实现目标。别以为自己的步伐太小，无足轻重，重要的是每一步都踏得稳，这样才能走向成功的康庄大道。

安守本分似乎是一项简单的要求，但很多人都做不到这一点。他们往往放着目前本应该做好的事不做，而去做一些不切实际的事，一无所成后，则怨天尤人，责怪命运不济。其实，他们不懂得：如果一个人认真地去做自己分内的工作，就算是守住了自己的本分。

有这样一则故事：

一只猫爱上了自己的主人，便请求爱神把自己变成一个少女。爱神同意了它的请求，将它变成了一个美丽的少女。主人见了后，便爱上了她。后来，他们就结婚了。

一天，爱神想看看猫变成人之后，是否也把习惯改变了。于是，爱神趁他们休息时，在卧室里放了一只老鼠。没想到这个少女一见到老鼠，就完全忘了自己现在的身份，她立即跳下床去追赶老鼠，并想把它吃掉。

爱神见后，很是失望，便决定把她重新变成一只猫。

“为什么？”那只猫不满地问。

“做人最重要的是安守本分，而你却忘了做人的本分。所以，你只能永远做一只猫。”

安守本分是做人的底线。那个由猫变成的少女，一见到老鼠，便马上忘了自己的身份，下床去追赶老鼠。因此，爱神决定惩罚她，让她重新变成猫。这种结局是女孩一手造成的，因为她不安守做人的本分。

安守本分是做人的基本准则。如果你忘记了本分，便如同那只猫一样，即使变成外表华丽的人，也仍然改变不了粗俗的举止。

日常工作中看似不足挂齿的事比比皆是，如果你对工作中的这些小事勉强应付，敷衍了事，那么你现在的位置就会岌岌可危。小事都不能胜任，何谈在大事上大显身手呢?没有做好小事的态度和能力，又怎么能做好大事呢?

尽心尽力，尽职尽责(1)

.尽心尽力，尽职尽责

千百年来，在青藏高原独特的生态环境中，勤劳的藏族牧民严格选择，辛勤培育了今天世界上最杰出的守护犬品种———藏獒。藏獒与藏族牧民共患难同享乐，建立起了深厚真挚的感情，它们尽心尽力地守卫牛羊等牲畜，尽职尽责地保卫主人的生命和财产安全。

1992年冬，一个寒冷的夜晚，夜幕漆黑，四野茫茫，位于青藏高原海拔4000米的甘肃省甘南藏族自治州玛曲县阿万仓乡，沉入了寂静和梦乡。这里栖居着一只名叫“金豹”的“草原獒王”。但今夜它却不能和主人一起依偎在充满牛粪火烟味和酥油飘香的帐篷里过夜，帐篷外的异响引起了它的警惕和不安，必须出去看看。

经验告诉“金豹”，在如此寒冷的夜晚，寂静中往往隐藏着危险，正在产羔的羊群时刻都会受到饥寒难忍的狼群的威胁。“金豹”没有犹豫，默默地向黑暗中走去。当“金豹”巡视到山崖下的羊圈时，立即咆哮起来。5只野狼正肆无忌惮地撕咬着毫无抵抗能力的羊群。“金豹”愤怒了，它毫不畏惧，像是一把红色的利剑，径直向一只正咬紧羊颈大啖羊血的公狼扑去。此时，愤怒似乎已使“金豹”失去了温顺，愤怒更使“金豹”变成了雄狮。“金豹”以其强劲有力的脖颈将公狼凌空甩出，狠狠地摔在巨石上，公狼当即毙命。

狼是集中狩猎和群起攻击的食肉动物，“金豹”的愤怒立即召来了群狼的反击，几只狼一齐扑向“金豹”。“金豹”背靠一块岩石，看准每只进攻的狼的颈部，张开巨口，每攻必得。一只母狼在“金豹”用前肢压翻了一只公狼猛咬其腹时，趁机偷袭“金豹”的侧面。狼牙撕破了“金豹”的皮肉，但它没有胆怯，无所顾忌，在扯出肢下的狼肠后，才反而进攻这只母狼。“金豹”来势猛不可挡，母狼被撞翻后，尚未来得及爬起，就被“金豹”一口咬断了脖颈。

“金豹”的咆哮声惊醒了沉睡的主人，当主人匆忙赶到羊圈时，“金豹”已遍体鳞伤，颈下和体侧的伤口各有两寸多长，仍在流血，四周是5具狼尸。此时的“金豹”异常平静，自行舔吮清理着流血的伤口。见到主人后，它安详的目光中透出几分疲劳，几分自得，似乎是在告诉主人，自己已尽心尽力、尽职尽责了。

“单獒战5狼”的传奇故事从此传遍了青藏高原，传遍了玛曲草原。朴实憨厚的藏族牧民每每谈起，仿佛自己就是金豹的主人。

在职场中，我们要像藏獒一样尽心尽力、尽职尽责地工作。对工作尽心尽力、尽职尽责的人，才会得到丰硕的回报，才会得到别人的认可。相反，不热爱自己的工作、厌恶自己的工作、蔑视自己的工作的人，不可能获得上司的青睐和事业上的成功。因为，一个对工作不尽心尽力、不尽职尽责的人，是没有任何资本去获得成功的。

尽心是指把全部的身心投入到工作中去。你可以不选择某个组织作为自己的忠诚主体和职业舞台，但是，一旦你选择了一个组织，就必须专心致志地投入到工作中去。你必须明白这样一个道理：只有扎扎实实地做好本职工作，才谈得上职业发展和事业追求。

有的人在工作中三心二意，吃着碗里的，看着锅里的，刚刚进入某个组织，就开始为自己寻找退路；有的人盲目地跳槽，工作不到半年，稍不如意或有人提出更好的条件就辞职；有的人处心积虑地收集组织内部的商业信息，一有条件就单干。实际上，个人追求更好的发展本是无可厚非的事情，但工作不用心的人，无论做什么事情都不可能有好结果。

尽力是指在工作中竭尽全部才力和能力。你对组织的价值就在于你的才力和能力。组织支付给你薪水，而你却不能对组织有所贡献，组织还会继续支付薪水给你吗？你又怎么能说自己对组织忠诚呢？做好做坏是一回事，做与不做是另外一回事。尽力了，却没有实现既定的目标，说明你的能力可能不足，组织对此还是可以容忍的，但组织绝不会容忍你有能力而不去做。

曾经有一份英国报纸刊登了一则招聘教师的广告：“工作很轻松，但要尽心尽力。”

事实上，不仅从事教师的工作应该如此，从事任何一项工作都应该如此。尽心尽力不仅是工作的基本原则之一，也是做人的最高准则之一。你对工作尽心尽力了，说明你努力了，也表现出你良好的职业素养，而这两点是你获得成功的前提。

2004年，亚洲杯男足比赛在北京举行。中国男子足球队的前锋郝海东，已经是30多岁的球员，而且本身还是一家公司的董事长，身价以千万计，可是他依然在球场上努力地奔跑。在决赛中，他的头部和脚部都有伤，但是由于球队的需要，他依然带伤上场。虽然比赛最后输了，但他却赢得了球迷、队友和对手的尊重。郝海东之所以能赢得别人的尊重，就是因为他尽心尽力地踢球了。

很难想象，?个面对成堆的工作却什么都不愿意干，反而讥笑那些正在尽心尽力工作着的同事们的人，会受到上司的赏识和同事们的欢迎。而这样的人，最终的结果不是被公司解聘，就是被“流放”到一些无足轻重的部门。

技术半生不熟的泥瓦工和木匠，将砖石和木料拼凑在一起建造房屋，在这些房屋尚未售出之前，有些已经在暴风雨中坍塌了；术业不精的医科学生不愿花更多的时间学好医术，结果做起手术来笨手笨脚，让病人冒着极大的生命危险；律师在工作中不注意培养能力，办起案件来捉襟见肘，让当事人白白花费金钱……这些都是不尽心尽力工作的具体表现。

一个成功的经营者说：“如果你能真正制造好一枚别针，应该比你制造出一台粗陋的蒸汽机赚到的钱更多。”很多人都曾为这个问题困惑不解，明明自己比其他人更有能力，但是成就却远远落后于他们，不要疑惑，不要抱怨，而要先问问

尽心尽力，尽职尽责(2)

自己以下3个问题：

(1)自己是否真的走在前进的道路上?

(2)自己是否像画家仔细研究画布一样，仔细研究过工作中的各个细节问题?

(3)在自己的工作领域是否做到了尽心尽力?

如果你对这3个问题无法作出肯定的回答，这或许就是你无法取胜的原因。如果一件事情是正确的，就尽心尽力地去做；如果它是错误的，就干脆别动手。

微软总裁比尔·盖茨在被问及他心目中的最佳员工是什么样时，他说："一个优秀的员工应该对自己的工作尽心尽力，当他对客户介绍本公司的产品时，应该有一种传教士布道般的狂热！只有把自己的本职工作当成一项事业去做的员工，才可能有这种宗教般的激情，而这种激情正是驱使他尽心尽力地工作的最重要因素。"

在中国企业中，尽心尽力工作的员工还不多，大部分员工只是将工作当成一件养家糊口的、不得不从事的差事，谈不上什么荣誉感和使命感。甚至有很多员工认为，我出力，老板出钱，等价交换，谁也不欠谁的，谁也不用过分认真。他们只想做企业的老人，而不是企业的功臣；他们没有尽心尽力工作的精神，而是像老牛拉磨一样，懒懒散散，不求有功，但求无过。这种现象已经影响了中国企业很多年，现在必须改观。在计划经济时代，这样的员工可能还能混下去，但现在已经完全不行了！如果你想成为一名优秀的员工，想在公司里有所发展，就尽心尽力地做好自己的本职工作吧!

在一家历史悠久的瑞士手工钟表店里，有一对师徒，师傅手艺精湛，徒弟也技艺高超。一次，师傅给徒弟一个任务，让他为客人打造一块怀表，并且给了徒弟这块表的详细型号与具体规格。徒弟严格地按照师傅的吩咐做了，可是当徒弟将这块怀表交给师傅时，师傅并没

有对徒弟的工作表示赞赏。徒弟觉得很奇怪，便问师傅。师傅语重心长地对他说："虽然你所做的工作完全符合我的要求，但仅仅是做到了工作的本分而已。要想成为真正的优秀者，还必须在我所要求的这100分之上加上更多的努力，向着完美进发。"

尽职尽责是指社会成员对自己所应承担的职责、任务和使命的自觉意识，它要求社会成员认清自己的位置，明确自己的责任，正确处理个人与集体、社会、他人之间的关系。尽职尽责表现在实际工作中，就是表里如一，言行一致；就是精益求精，一丝不苟；就是讲奉献不讲条件，找办法不找借口；就是在主动做好分内工作的同时，还能对其他人的工作给予不遗余力的支持。

尽职尽责的员工是领导最倚重的员工。如果你能力一般，尽职尽责可以让你走得更远，走得更好；如果你能力突出，尽职尽责可以将你带向成功的顶峰。

马拉松比赛的设立，就是为了纪念以生命捍卫责任的希腊士兵菲迪皮德斯。公元前490年，希腊和波斯在马拉松平原上展开了一场激烈的战斗，希腊人打败了前来侵略的波斯人。上级命令菲迪皮德斯在最短的时间内将捷报送到雅典，以激励身陷困境的雅典人。菲迪皮德斯接到命令后从马拉松平原不停顿地跑回雅典（全程约40公里），当他把胜利的消息带到雅典时，自己却累死了。1896年，为了纪念这位尽职尽责的士兵，希腊人在第一届奥林匹克运动会上，就用他跑的距离作为一个竞赛项目，以激励那些勇于承担责任、坚持完成任务的人。

世界著名文学家高尔基说："负责任，是一个人最基本的品质。如果我们放弃了责任，也就等于放弃了整个世界。"

社会学家戴维斯说："放弃了自己对社会的责任，就意味着放弃了自己在这个社会中更好的生存机会。"放弃承担责任，或者蔑视自身的责任，这就等于在可以自由通行的路上自设障碍，摔跤绊倒的也只能是自己。

我们每个人都在生活中扮演着不同的角色。无论一个人担任何种职务，做什么样的工作，都有对他人的责任，这是社会法则，这是道德法则，这也是心灵法则。正是责任，让我们在困难时能够坚持，让我们在成功时保持冷静，让我们在绝望时懂得不放弃，因为我们的努力和坚持不仅是为自己，还要为别人、为社会。

人们永远尊重尽职尽责的人，就像永远尊重对自己的人格负责的人一样。如果你习惯了让别人替你承担责任，你将永远亏欠别人，你的腰板永远也不会挺直。所以，你最好是把责任作为一种生活态度。这样，你既不会觉得责任会给自己带来压力，也不会因为自己承担责任而觉得别人欠了你什么。尤其是当责任由生活态度转变为工作态度时，工作对于你的意义就不仅仅是赚钱那么简单了。

尽职尽责是对人生义务的勇敢担当，尽职尽责是对生活的积极接受，尽职尽责是对自己所负使命的忠诚和信守，尽职尽责是对自己所负责的工作出色地完成，尽职尽责是人性的升华。

一个充满责任意识的人，一个勇于承担责任的人，会因为这份承担而让生命更有分量。美国前总统罗纳德·里根、英国历史上最了不起的国王之一阿尔福雷德、NBA篮坛巨星姚明都是充满责任意识、勇于承担责任的人。

作为一名平时受到民众广泛关注而获益的公众人物，姚明在全中国面对公共卫生危机时，勇于、敢于承担更多的社会责任，无疑是值得赞赏的。2003年5月9日，姚明在上海发表抗非典公开信，号召大众同心协力抗非典。姚明在公开信中说：“我的故乡上海，我的祖国中国，正在经历一场突如其来的没有硝烟的‘战争’。在这场‘战争’中，没有谁能置身事外，不管他是明星，还是平民。参与和支援战胜非典，应当成为每一个公民对社会应尽的责任。”与此同时，姚明还与新闻媒体合作，领衔众多文体明星进行抗非典募捐演出，激起了全中国人民抗击非典的热情。

企业无论大小，成功永远取决于员工是否对自己负责，是否彼此负责，是否对民众和社会负责。作为市场经济的主体，企业要想在激烈的市场竞争中求得生存和发展，应该确立双重目标：物的目标和人的目标。物的目标，就是实现利润最大化；人的目标，就是为人民服务，造福于社会。企业要实现利润最大化，离不开员工的辛勤劳动，更离不开民众和社会对其经营业绩的肯定和认可。从企业生存和发展的最根本价值（即实现人的目标）来讲，获得民众和社会的肯定和认可，是企业实现利润最大化的关键。“客户是上帝”，“客户总是对的”，其中就包含着这方面的道理。那么，作为企业，怎样才能获得民众和社会的肯定和认可呢？企业对民众和社会的责任意识是其中的关键。

作为企业伦理的核心内容之一，责任意识是企业生存和发展的最根本动力。人是社会的人，企业是社会的企业。如果企业没有对国家、对社会、对用户利益负责任的意识，它就不可能发挥最大的生产潜能，物质资源也难以被合理利用和有效开发，最终也难以实现快速高效发展和利润最大化的经营目标。如果企业放弃了对用户、对社会、对国家应尽的责任，也就意味着它放弃了市场，等于自掘坟墓、自绝生路。因此，必须对广大企业及其员工加强责任意识教育。只有如此，企业才能树立起令人信赖的公众形象和良好声誉，从而实现长远利益，进入良性循环的发展之路。

春兰集团和小天鹅集团在企业管理中始终坚持以人为本，始终注重对员工进行“企业即家”的责任意识教育，始终坚持“服务社会”和“信誉至上”的经营理念，不仅极大地提高了员工的工作积极性，而且大大提高了产品的市场占有率。

海尔集团之所以能在欧洲市场上占有一席之地，其中一个重要原因就是海尔人通过调查研究和艰苦探索，生产出了符合欧洲人生活特点和需求的产品。如果没有海尔人对自身负责、对企业负责、对用户负责、对社会负责的意识，显然是做不到这一点的。

尽心尽力，尽职尽责(3)

在企业中，员工的责任意识直接决定着其生存的态度和工作的态度。如果员工对企业具有强烈的责任意识，他们的潜能就能得到充分发挥，他们就可以通过充分的合作实现自身的最大价值，进而使企业效能达到最大化，实现资源的最佳配置和经济效益的最大化。如果员工放弃了对企业应尽的责任，那么这个企业一定是个缺乏凝聚力、没有前途的企业，其员工最终也难以逃脱下岗、失业的命运。

在企业中，不同的员工有不同的职责，每个员工都不应该因为老板不在或者没有人监督，就放松对自己的要求。老板清楚自己最需要什么样的员工，如果你常常趁老板不在时开小差，经常为不能按时完成任务寻找借口，总是将本来属于自己的责任推卸给其他同事，总是认为别人比自己干得少……那么，你一定是一个极其糟糕的员工，不但老板想开除你，你自己也会丧失信心。因为放弃责任，也就意味着放弃了一种积极向上的生活。

“钢铁大王”卡内基曾说：“无论一个人在什么地方工作，都不应该只把自己当成公司的一名员工，而应该把自己当成公司的老板。”你应该用老板的标准去开展工作。当你看到公司里物品破损或者生产浪费时，你是袖手旁观，还是像老板一样去竭力阻止?当你看到你的同事在工作中遇到挫折心情抑郁时，你是采取事不关己高高挂起的态度，还是像老板一样主动地去鼓励他?当你看到公司的市场正一点一点地被对手占领时，你是漠不关心，还是像老板一样积极地寻找对策?老板与员工最大的区别就在于：老板把公司的事情当作自己的事情，员工则喜欢把公司的事情当作老板的事情。

日本著名企业家井植薰曾说：“一般的职工，我仅要求他们工作8小时。也就是说，只要在上班时考虑工作就可以了。对他们来说，下班之后跨出公司大门，爱干什么就干什么。但是，如果一个员工只满足于这样的生活，思想上没有想干12个小时或者更长时间的念头，那

么他这一辈子可能永远只是一名普通的员工。否则，他就应该自觉地在上班时尽职尽责地工作，在上班以外的时间多想想工作，多想想公司。”

面对同样的工作，有的员工做得多一些，有的员工则能偷懒就偷懒。这正是一个人人格的分水岭，敢于负责是一种高尚的人格，但是敢于负责需要很大的勇气。遇事推诿，不敢承担责任，是人格低俗的一种表现。

是的，当你准备承担责任的时候，你就独立于大多数同事之外了。可能没有人会帮助你，甚至可能真的因为问题严重而让你一个人承担全部最坏的结果，可是如果选择逃避责任，虽然你一时不会失去这份工作，但长此以往，谁肯和一个不敢承担责任的人共事呢？日复一日，如果你每次都是如此逃避，直到众人都无视你的存在，那么你的工作还有什么意义呢？要知道，那些凡事不愿意多承担责任的员工只有两条出路：要么一辈子在原地踏步，要么被别人踩在脚下，永无出头之日。只有那些勇于承担责任的员工，才有可能被赋予更多的使命，才有资格获得更大的荣誉。一个缺乏尽职尽责精神的人，首先失去的是社会对他的基本认可，其次失去的是别人对他的信任与尊重。

世界上最愚蠢的事情就是推卸责任。日常工作中，每个人都难免会犯错误，但是，当错误出现后，有些员工为了推卸责任，找出许多借口为自己辩解，并且说得振振有词，头头是道。一个员工与其为自己的失职找借口，倒不如大大方方地承认自己的失职。上司会因为你勇于承担责任而不责难你；相反，敷衍塞责，找借口为自己开脱，不但不会得到上司的理解，反而会雪上加霜，让他们觉得你不但缺乏责任感，而且还缺乏诚意。

其实，人难免有疏忽的时候，没有谁能做到尽善尽美，这是可以理解的。但是，从一个人如何看待已经出现的问题的态度上，我们可以看出他是否尽职尽责了。

承担责任不分大小，只论需要。无论是大的责任还是小的责任，你都应该承担。一丁点儿的不负责，就可能使一个百万富翁很快倾家荡产；而一丁点儿的负责任，却可能为一个公司挽回巨大的损失。养成尽职尽责的习惯必须从注重细节开始，责任感可能会在小事中失掉，也可能会在小事中建立起来。作为员工，不要总抱怨老板没有给你机会，有空的时候你不妨仔细想一想，自己是否能在老板交给你任务后，漂亮地完成任务并且没有那么多的废话？你是否平时就给老板留下了一个勇于承担责任的印象？如果没有，你就别抱怨机会不来敲你的门。当你少一些抱怨、少一些牢骚、少一些理由，多一分认真、多一分责任、多一分主动的时候，你再看看机会会不会敲你的门？

法国银行大王恰科在青年时代，曾经有很长一段时间找不到工作。他到处求职却总被拒绝。当他第52次被一家银行行长拒绝之后走出门外时，于不经意间发现地上有一颗大头针。他想，如果这颗大头针叫别人不小心踩上受伤了就不好了。于是，他就弯腰把它拾了起来？没想到，他的这个动作正好被刚刚将他拒之门外的银行行长看到了。银行行长认为，如此细心负责的人，很适合做银行职员。就这样，他被录用了。这种于细微处见责任感的行为，没有尽职尽责的精神是不可想象的，企业管理者都比较看重这一点。

自动自发，全力以赴

自动自发，全力以赴

自动自发，就是不用领导交待，就能全力以赴地完成工作。工作需要一种积极主动、自动自发的态度，只有以这样的态度对待工作，我们才能顺利地完成任务。

藏獒之所以深受人类的喜爱，是因为它们自动自发的工作激情和全力以赴的工作态度。不用主人吩咐，藏獒会自动自发、全力以赴地守卫牲畜，因为它们认为这是自己的天职。

我们应该像藏獒一样自动自发、全力以赴地工作，因为领导不在身边也卖力工作的人，将会获得更多的奖赏。如果只在别人注意时才有好的工作表现，那么你永远无法抵达成功的彼岸。严格的做事标准应该是自己设定的，而不是别人要求的。如果你对自己的期望比领导对你的期望更高，那么你就无需担心会失去工作。同样，如果你能达到自己设定的最高标准，那么升迁晋级将指日可待，也许你在单位里会成为“獒王”。

自动自发是一种对待工作的态度，也是一种对待人生的态度，只有当自律与责任成为习惯时，成功才会接踵而至。绝大多数成功的创业者并没有任何人监督其工作，他们完全依靠自律工作。“一屋不扫，何以扫天下”，试想一下，如果你对自己的工作都不能全身心投入，奢谈什么开创自己的事业，最后也只能沦为一句空话。

自动自发是对自己负责任的一种精神。无所事事、懒散松懈的习惯已经使许多天赋很高的人步入平庸，这样的例子并不在少数。许多成功的人并不一定天赋很高，而是勤奋使他们一步步走向成功与辉煌。与此相反，很多天赋很高的人却常常因为自己的放任与懒散而日趋平庸，甚至一事无成。

自动自发、积极主动的人总是在工作中付出双倍甚至更多的智慧、热情、信仰、想象和创造力，而失败者和消极被动的人却将这些

深深地埋藏起来，他们永远都在逃避、指责和抱怨。如果你想获得成功，就必须自动自发、积极主动地工作。当你养成自动自发、积极主动的习惯时，你就有机会成为一个重要的人。那些成就大业之人和凡事得过且过之人之间的最大区别在于：他们自动自发地做事，积极主动地工作，同时为自己的所作所为承担责任。

可惜，有许多人工作大多是茫然的。他们每天在茫然中上班、下班，到了固定的日子领回自己的薪水，高兴一番或者抱怨一番之后，仍然茫然地上班、下班……他们从不思考关于工作的问题：什么是工作？工作到底是为了什么？可以想象，这样的人，他们只是被动地应付工作，为了工作而工作，他们不可能在工作中投入自己全部的热情和智慧，他们只是机械地完成工作，而不是自动自发、积极主动地工作。

有些员工认为，企业是老板的，自己只是替老板工作，自己的工作表现再好，再有能力，得到好处的还是老板，赚钱的也是老板，自己却得不到任何好处！事实是这样的吗？答案是否定的。

抱有这种想法的员工，每天心里都不平衡，当然也就不会主动工作，而是按部就班，缺乏活力。更有甚者，有的人趁老板不在的时候，上网聊天，干私活，或者没完没了地打私人电话，这些做法无异于浪费自己的生命，断送自己的前程。

英特尔总裁安迪·葛洛夫应邀对加州大学伯克利分校毕业生发表演讲时说："不管你在哪里工作，都别把自己当成员工，应该把公司看成是自己开的一样。你每天都必须和好几百万人竞争，不断提升自己的价值，这样，你才不会成为某次失业统计数据里头的一分子。"

优秀的员工无论老板在不在，他们都会自动自发、积极主动地工作。因为他们知道：任何业绩都是自己努力的结果，工作并不是做给老板看的，工作应该是发自内心的。优秀的员工并非只是为自己的饭碗与薪水而工作，他们有更高的需求。把工作简单地视为换取劳动报酬的想法是低级的、短视的，有望成就事业的人永远不会把眼睛停留

在饭碗和薪水上。与此相反，他们把工作当作一项事业去做，自动自发、积极主动地工作是他们的共同特点。

有这样一个故事：

一个偏远山区的小姑娘到城里打工，由于没有什么特殊技能，于是选择了餐厅服务员这个职业。在常人看来，这是一个不需要什么技能的职业，只要招待好客人就可以了。许多人已经从事这个职业多年了，但很少有人会认真地投入这个职业，因为这看起来实在没有什么需要投入的。

这个小姑娘恰恰相反，她一开始就表现出了极大的耐心，并且彻底地投入到工作当中。一段时间以后，她不但熟悉了常来常往的客人，而且掌握了他们的口味，只要客人光顾，她总是千方百计地使他们高兴而来，满意而去；她不但赢得了客人的交口称赞，也为饭店增加了营业额———她总是能使客人多点一至二道菜，并且在别的服务员只照顾一桌客人的时候，?却能独自招待好几桌客人。

老板逐渐认识到她的才能，准备提拔她做餐厅主管。可是，她却婉言谢绝了。原来，一位准备投资餐饮业的客人看中了她的才干，准备与她合作创办一家餐饮公司，资金完全由对方投入，她负责经营管理，并且郑重承诺给她25%的股份。

无私奉献，任劳任怨

无私奉献，任劳任怨

中国经济之所以能长期保持持续快速健康的增长态势，并发展成为世界几大经济体系之一，与普通劳动人民的努力是分不开的。在中国普通劳动人民的身上，没有惊天动地的壮举，只有在平凡的岗位上无私奉献、任劳任怨的精神。

藏獒是世界上所有猛犬的始祖，它们的主要工作是守护羊群、房屋和寺庙。有恩不报不是藏獒，思恩图报也不是藏獒。它们不想着受恩，只想着忠诚；不想着回报，只想着付出。因此，藏獒不只是作为守护者，也同样作为负载者。西藏的部分路道和山道很窄，容不下驴子和骡子，只能容纳羊和犬等体形较小的动物行走。西藏人的商旅很规律地向前行进，每个人都负载着盐茶等货物。像所有的小动物和人一样，藏獒也负载着货物走在商旅中。此时的它们，不仅白天无私奉献地负载货物，而且晚上也任劳任怨地继续履行守护的职责。

中铁13局青藏铁路指挥部第一项目部的推土机司机罗发兵就是一位像藏獒一样在平凡的岗位上无私奉献、任劳任怨地工作着的普通劳动者。

出生于1962年4月的罗发兵是重庆市云阳县人，他曾参加过大秦铁路、京九铁路、内昆铁路、朔黄铁路、黎南铁路复线和诸多地方的公路工程建设。

2003年，当青藏铁路需要抽调人员时，有的人心存顾虑：身体受得了吗？到底能挣多少钱？对这些问题，罗发兵也不是没想过，但他在决心书中写道：“青藏铁路是国家西部大开发的标志性工程，是没有铁路的最后省份西藏的第一条铁路，能参加这项工程，是我一生的荣幸和骄傲，是最大的价值。”

罗发兵是首批进驻西藏的铁路工人。在奔赴青藏高原的途中，他看到青藏公路路况简陋，气候恶劣，公路上发生了好多车祸，更感到

建设青藏铁路的神圣责任和使命感。可是到唐古拉时，他所乘坐的大巴不幸翻车，他的头部严重受伤。幸亏有藏族同胞和青藏兵站的救助，休养了10多天以后，他才得以脱险。大家都劝他回内地休养一段时间，他却在路边拦了一辆大巴赶到施工一线。

在没去青藏高原之前，罗发兵在整个中铁13局已经小有名气。1980年12月，罗发兵参军加入铁道兵第3师。在部队期间，他曾多次受到连、营、团级奖励，荣立二等功2次，三等功4次。1984年兵改工后，他在自己平凡的岗位上无私奉献、任劳任怨地工作着，先后荣获“内昆铁路十大功臣”和“朔黄铁路施工先进个人”称号，多次获得“机械驾驶能手”、“红旗驾驶员”、“机械保养标兵”等称号，为国家的基础设施建设做出了积极贡献。熟悉他的人都叫他“铁马”，这不仅是因为他干活有“铁马”的劲头，还因为他对机械设备的深入研究、熟练驾驶和精心爱护。

罗发兵驾驶的机械20多年来没有发生过一次事故，这在中铁13局是很少见的。他虽然文化程度不高，平时默默无语，但肯于钻研，善于研究。他自学了《机械工人识图》、《内燃机原理》等20多本专业书籍，做了40多本读书笔记。他在机械维修方面提出了10多条合理化建议，仅在中铁13局就创造出100多万元的经济效益。他善于变废为宝，自己加工并改进机械配件，多年来共节省开支7万多元。

罗发兵非常重视机械保养，爱机械如爱孩子，视机械为生命，上班精心驾驶，下班细心养护。一次，由于地质原因，他和自己驾驶的推土机即将随下陷的基地落入V字型的山沟，当时他完全可以舍弃机械，自己跳车离开险境，但他置生命于不顾，以冷静的态度和精湛的技术巧妙刹车，避免了30多万元的设备损失。

罗发兵所在的青藏铁路25标段工地，海拔4770米。2004年9月，看到工期吃紧，工友们倒班非常劳累，他主动提出多承担任务，还让队长多安排更艰苦的夜班给他。在西藏那曲这个地方，即使是夏天，夜间气温也只有零下5摄氏度，为了保持头脑清新，保证驾驶室内有充足

的氧气，他一直开着驾驶室的窗户；秋天夜间气温下降到零下20多摄氏度，在能见度很低的情况下，他是唯一一名能安全优质完成夜间工作任务的司机。因此，他也被称为能啃“硬骨头”的横刀立马之人。

罗发兵不仅驾驶和维修技术高超，品德和作风也很过硬。为培养后备力量和驾驶能手，他把自己所掌握的知识毫不保留地无私奉献出来，从来不计回报。10年之间，他培养了10多名徒弟，目前各个都能独当一面。他在教徒弟学习驾驶技术的同时，也教他们做人，他的徒弟人品都很不错，在施工一线很受欢迎。

在施工过程中，尤其是繁忙时期，机械出现故障较多，谁的机械出现故障，罗发兵二话不说，及时给予帮助。在日常生活上，如果有工友身体不好，他会主动请医送药、洗衣打饭。2003年抗击非典期间，他主动放弃休息时间，负责全队的测温、消毒、记录等工作。

从入伍到现在20多年来，罗发兵的休假时间很少，孩子出生、妻子父母病重都没能回家探视。至今，他的家仍然在故乡重庆。2004年，重庆有个个体老板了解到他的过硬技术，多次想要聘请他。既能调回老家，待遇也比现在高，但他没有动心，说是自己之所以有今天，是中铁13局多年来培养教育的结果，自己要报效企业和国家。

自2003年奔赴青藏铁路施工一线以来，罗发兵先后荣获“西藏自治区劳动模范”称号和“全国五一劳动奖章”。2004年6月22日，作为唯一一名来自基层的工人代表，他参加了青藏铁路安多铺架开工仪式，亲眼见证了西藏自治区结束没有铁路的历史。

淡泊名利，不计回报

淡泊名利，不计回报

要得到多少，你就必须先付出多少。你从别人那里获得的任何东西，都是你原先付出的东西的回报。你在付出时越是慷慨，你得到的回报就越丰厚；你在付出时越是吝啬、越是小气，你得到的回报就越是少得可怜。如果你的付出是真心的、慷慨的，那么你得到的回报必定是巨大的、丰厚的；如果你养成付出不计回报的习惯，你就会拥有心灵和财富的富足。在学校里，你舍得付出比别人更多的时间，你所学到的知识就有可能比别人多；在工作中，你舍得付出比别人更多的努力，就有可能把工作干得比任何人都好；在社会上，你舍得付出比别人更多的微笑，就有可能收获更多的友谊。

藏獒是一种付出不计回报的动物。在经过殊死搏斗后，如果自己生命垂危，藏獒决不回家求助，而是独自远远避开，孤独地死去。

西藏有位名叫洛珠的牧民养了一只怀孕的母藏獒。一天傍晚，洛珠一家发现母藏獒迟迟没有把羊群赶回来，便去牧场寻找。结果，洛珠在牧场发现了3具狼尸，而母藏獒却无影无踪。

按照这只母藏獒平时的习惯，它绝对不会丢下羊群独自逃生，一定是出事了。他沿着一些断断续续的血迹向前寻找，终于在很远的一条河边找到了母藏獒的尸体。

母藏獒为什么不哀号，不求救，反而拖着沉重的身子，喷薄着淋漓的鲜血，一路不顾剧痛，远远离开羊群，跑到河边孤独地赴死呢？也许这就是高原绝地培育出来的藏獒的性情，它们总是在艰苦恶劣的环境下生存、搏斗，然后付出而不计回报地死去。母藏獒未必想不到主人会来寻找它，可是它知道自己已经无法挽救了，于是从容打消求生的念头，没有求助，没有哀号。

藏獒尚且如此，作为现代文明人的我们更要付出而不计回报，看事业重如山，视名利淡如水。

有的人之所以生活得有意义、很快乐、有丰足感，是因为他们淡泊名利，舍得付出。付出给人一个实现自我的空间，因为付出的人知道要努力工作，并为社会服务。

在这个问题上，历史上有许多有识之士曾提出过一些有进步意义的主张。唐朝杜牧的“莫言名与利，名利是身仇”；明朝于谦的“清风两袖朝天去，免得闾阎话短长”；清朝沈德潜的“失身取高位，爵禄反为耻”等诗句，都给人以深刻的启发。

实际上，现实社会中重工作轻名利、付出而不计回报的人也数不胜数。

“人民的好总理”周恩来要求自己为了人民的事业“像牛一样努力奋斗”。

“县委书记的榜样”焦裕禄为了改变兰考的落后面貌，虽身患癌症，仍勤勤恳恳、呕心沥血地工作到生命的最后一刻。

“领导干部的楷模”孔繁森“一尘不染两袖清风置民族团结重如岗底斯山，两离桑梓独恋雪域视名利安危淡似狮泉河水”。

“人民的公仆”郑培民身居要职，不为妻子儿女谋私利，心中装着人民，表现出了顾全大局、无私奉献、热爱人民的高尚品德。

奋战在抗击非典第一线的白衣天使们，以救死扶伤为己任，不怕被传染，不怕献出生命，是维护我们民族生存的“真心英雄”，表现出了舍生取义的民族精神和英雄气概。

他们都是值得我们学习的楷模。我们一定要克服得过且过、明哲保身的错误倾向，树立强烈的工作责任心和事业心，培养对国家、对人民、对事业的感情，把全部的心思和精力都用在想问题、办事情上。

具有付出不计回报的自我牺牲精神的组织成员往往能主动站出来承担责任。如果每个组织成员都具有付出而不计回报的自我牺牲精神，那么这个组织必定具有高涨的创业热情，良好的工作氛围。

20世纪80年代中期，时任克莱斯勒汽车公司总裁的艾柯卡被人们称为“成功领导企业的最佳典范”。艾柯卡管理克莱斯勒汽车公司的成功经验，使他成为全球商业界的风云人物，直到今天他的魅力仍然丝毫未减。但是，人们大多只看到他辉煌的业绩，却没有注意到业绩背后的精神。

艾柯卡是一个具有付出而不计回报的自我牺牲精神的人，在公司出现问题时，他经常主动承担责任。当然，这样做会给他招来许多不必要的麻烦，但是他一直坚持。正是因为如此，在他手下才形成了一个高度团结的工作团队，他们不囿于既有的规范，敢于创新，敢于行动，因为他们有一个能主动承担责任、付出不计回报的领导者。

在生活中，我们常常发现身边的一些人总是过于斤斤计较，总想占别人的便宜，从来不愿吃亏，吃了亏就好像割掉他们心头的肉一样痛苦。别人批评他们一两句，或者给他们提一点意见，他们不是马上还以颜色，就是怀恨在心，伺机报复。这样的人几乎没有什么真正的朋友，最终一定会遇到重大挫折，永远不可能成功；这样的人心胸狭窄，不可能成就大事，只能在自己狭小的天地里度过无聊的一生。

遵守规则，服从命令(1)

遵守规则，服从命令

服从命令是天职，条规法令要牢记，一切行动听指挥，步调一致得胜利。任何环境中，只有遵守规则、服从命令，才能取信于人，才能被人尊重；只有遵守规则、服从命令，才能保质保量地完成工作任务；只有遵守规则、服从命令，才能凝聚成工作的集体，成长为能打胜仗的团队。

藏獒是一种依赖群居才能发挥作用的动物，群居的生活会让它们具有健全的心智，会在潜移默化中教会它们许多必须遵守的规则，从而使它们的行为方式符合某种代代相传的习惯。这种规则和习惯既体现着藏獒自身的生存需要，也体现着人类的需要。

藏獒从不向主人发起攻击，因为藏獒认为忠诚于主人是天经地义的事情，是遵守规则的一种表现。

公藏獒不向母藏獒发起攻击，是藏獒世界里的一种恒定的规则。如果遇到母藏獒的攻击，忍让和退却是公藏獒唯一的选择。

规则自人类社会形成以来就已经存在。按照法学家们的说法，规则是为了保证人类不在互相争夺中毁灭而指定的约束人们的行为规范。人类社会需要规则，因为规则是人类社会得以维持的必要条件。社会是由各种各样的人组成的，人们必须依照规则分享自然、社会、政治和经济资源。在一个特定的范围内，如果只有一个人，规则是不必要的；如果多了一个人，一些简单的规则就必需了。比如，两个人如何互不干扰，如何互相协调。

组织是人的组合，人都有自己的思想和行为，但是组织却要力求避免这种个人的思想和行为的干扰，要求步调一致，所以，规则的约束不可缺少。规则是一个组织生存和发展的保障，没有了规则，组织成员就会像一盘散沙，各自为战，没有前进的方向。规则是组织成员的行为能够全体一致的前提和基础，要使组织成员具有统一的行为，

组织首先需要做的工作就是“建章立制”，确定“游戏规则”。换一个角度说，使命和目标是指组织要干什么，而规则主要是指组织成员能干什么，不能干什么。

规则的制定是少数领导者的事情，规则的遵守却是所有组织成员包括规则制定者的事情。遵守规则是一种教养、一种风度、一种文化，遵守规则是一个人必须具备的品格。

美国管理大师吉姆·柯林斯在对大公司上亿美元投入的项目研究过程中发现：当员工守规则时，就不再需要层层管辖；当工作守规则时，就不再需要管理制度的约束；当行动守规则时，就不再需要过多的管理和控制。

美国玛丽·凯化妆品公司董事长玛丽·凯在阐述自己对于规则的理解时指出：“我每次遇到员工不遵守规则时，都采取一种与他人不同的处理方法。我的第一个行动，是同这个员工商量，采取哪些具体措施以改进工作。我提出建议并规定一个合情合理的期限。这样，也许会获得成功。不过，如果这种努力仍不能奏效，那我就必须考虑采取对员工和公司可能都比较好的办法———当我发现一个员工不遵守规则、工作老是出差错时，就决定不要他!因为遵守规则没商量。”

规则的价值在哪里？曾任英特尔公司副总裁的华人虞有澄有这样一段论述：“有关规则在庞大的组织中的作用，军队也许是最好的例证。每一天准时训练，一切都井然有序，所有的武器随时保持清洁。事实上，士兵所接受的第一项训练就是遵守规则。原因很简单，在战争中，严明的规则是制胜的关键。在商场上，规则同样重要。”正是因为意识到规则的重要性，英特尔公司才将“注重规则”列为其6大价值观之一。

有的管理者为了保障企业的健康发展制定了员工必须遵守的规则，但在执行过程中，却又常常因为疏于监督而使规则变成了一纸空文。在这种情况下，当某些员工因忽视规则的约束而行为散慢松懈

时，就会给企业带来不可估量的损失。因此，既然制定了规则，管理者就一定要监督员工认真遵守，并主动执行。

凡事都要讲规则，违反规则必将自食其果。要想生活在一个更和谐的社会中，就要自觉地严格约束自己，时刻将规则放在心中。无视规则、对抗规则的人，常常受到规则的惩罚，到处碰壁，甚至付出生命的代价。

有这样一个故事：

有个人养了一群鸡，每当他去鸡舍喂鸡时，总会把栅门弄得很响。

鸡群从主人弄出的声响里就可以判定要美餐一顿了，于是纷纷争先恐后地涌向窗口，把头伸到用木棍搭成的围栏间，拼命地啄食石槽里的饲料。

一只身强力壮的公鸡总能比同伴们抢到更多的饲料，同伴们因为身体弱小便只能默默地忍受这种分食不公的待遇。

一天，一位客人登门造访。主人便到鸡舍欲杀鸡招待客人，依旧把栅门弄得很响。

?群听见响声争先恐后地涌向食槽，依旧是那只身强力壮的公鸡，在把那些身材矮小的同伴们挤得东倒西歪之后，最先把脖子伸到用木棍搭成的围栏间。于是，主人手起刀落，将那只蛮横无比的公鸡的头给斩了。

那只身强力壮、蛮横无比的公鸡仅凭条件反射便盲目地把头伸出，却不知死亡在等待着它，就这样稀里糊涂地成了主人招待客人的下酒菜。

为使藏獒服管，主人会对它们进行拴系，使它们具有一定的自我控制意识和服从意识，记住自己的活动范围是有限的，一切都应在主人容许的活动范围之内。藏獒对主人极端忠诚，能很好地服从主人的命令。

服从是指在第一时间对命令的执行，无条件、及时、准确、完全地执行上司的命令。执行力是建立在绝对服从的基础之上的，没有服从就没有执行力。组织的效率来自组织的执行力，执行力的具体表现就是“服从命令听指挥”。

对一个组织而言，优秀的人才和正确的战略固然重要，完善的制度和严明的规则也很重要，但这些都只是先决条件。只有所有组织成员绝对服从与彻底执行，才能把优秀的人才聚集起来，才能把正确的战略变成现实。每个组织成员都服从上级的命令，就如同每只藏獒都服从主人的命令一样，因为服从是行动的第一步。大到一个国家、一支军队，小到一个企业、一个部门，其成败在很大程度上取决于其是否完美地贯彻了服从的观念。

服从上级的命令是军人的天职，无论在什么时期，也无论在哪个国家，军人都以服从命令为己任。服从与忠诚一样，都是军人必备的意识之一。只有具备服从意识的军人，才会在接到命令之后，充分发挥自己的主观能动性，想方设法完成任务，即使完成不了也能勇于承担责任，而不是找各种借口推脱责任。

杜鲁门为什么解除了麦克阿瑟的职务?朝鲜战争的失败只是其中的一个原因。杜鲁门在解除麦克阿瑟的职务时指出，他之所以终止麦克阿瑟的政治生涯，既不是因为麦克阿瑟同他意见不一致，也不是因为麦克阿瑟对他进行人身攻击，而是因为麦克阿瑟不尊重总统的办公厅，不服从上级，这是绝对不能容忍的。

遵守规则，服从命令(2)

麦克阿瑟不服从上级可是历来有名的。在20世纪20年代末、30年代初的经济危机期间，一些退伍军人及其家属到华盛顿请愿，要求政府发给现金津贴。时任美国陆军参谋长的麦克阿瑟到示威现场阻拦。在任总统胡佛指示麦克阿瑟不要动用军队对付示威者，但麦克阿瑟对总统的指示不予理睬，用军队驱散了示威的人群。

二战结束后，尽管对麦克阿瑟印象不佳，杜鲁门对他还是委以重任。麦克阿瑟成为日本的绝对统治者，他对日本的政治、经济进行了力度非常大的改革，使日本基本上消除了军国主义、法西斯主义，走上了经济迅速发展的道路。但麦克阿瑟在没有经过杜鲁门批准的情况下，擅自将驻日美军削减了一半。麦克阿瑟的举动实属目中无人，杜鲁门大为恼火。另外，杜鲁门曾两次邀请麦克阿瑟回国参加庆典，但都被麦克阿瑟以“日本形势复杂多变”为由拒绝了。

1951年4月11日，杜鲁门下令解除了麦克阿瑟担任的一切职务。最让麦克阿瑟感到尴尬的是，他是在新闻广播中获悉自己被解职的。这一消息实在太突然了，没有丝毫思想准备的麦克阿瑟听到后，面部表情一下子呆滞了。他万万没想到，功勋卓著的自己会被杜鲁门解除一切职务。

军人以服从为天职，对上级的命令绝不违抗，所谓“军令如山”就是这个道理。

春秋时期，有个伟大的军事家名叫孙武。有一天他去见吴王阖闾，吴王问他能不能训练女兵，孙武说：“可以。”于是，吴王便安排了100多名宫女给他。

孙武把宫女编成两队，任命吴王最宠爱的两个妃子为队长，然后将一些基本的动作教给她们，并告诫她们要服从军令，不可违抗。不料孙武开始发令时，宫女们觉得好玩，一个个都笑了起来。孙武以为是自己的话没说清楚，于是又重复了一遍，等第二次再发令，宫女们

还是只顾嬉笑。这次孙武生气了，他下令把队长拖出去斩首，理由是队长领导无方。

吴王听说要斩自己的爱妃，急忙向他求情。但是，孙武说："君王既然已经把她们交给我来训练，我就必须依照军队的规定来管理她们，任何人违反了军令都该受到严惩，这是没有例外的。"结果，孙武还是把队长给杀了。

宫女们见他说到做到，一个个吓得脸色发白。第三次发令，没有一个宫女敢再嬉笑了。

从某种意义上说，服从是企业的一种重要生产力，没有服从就没有一切。企业应该把服从作为核心理念来看待，要下大力气在公司内部营造人人服从上司，个个执行企业发展战略、规划和计划的文化氛围。在优秀的企业中，每个员工都能各司其职、各负其责，做好本职工作，每个员工都具有良好的服从观念和执行意识。

服从是员工的第一美德，也是员工日后取得成就的必备条件。现在很多企业要求员工一进企业就要接受种种培训，学习并且认同企业的经营理念和价值观念，遵守企业的各种规章制度。很多年轻员工认为这是多此一举，并且极不用心地参加这样的培训。这种观念是错误的。不要以为自己有多大的能耐，到一个新的企业，你就必须从零开始，服从于你的上司，服从于你的老板。

服从意识应该是所有员工都应该具备的。有了这种意识，员工才能挖掘自身潜能，才能创造辉煌的业绩。不要给自己找借口，不要推卸责任，上司要的是业绩，而不是你的解释。通过服从，你将对企业的经营理念和价值观念有一个深刻的认识。即便你在接受任务时还不具备成功的条件，你也要告诉你的上司自己能行，因为只有这样，你才能千方百计地去克服困难，为最后的成功创造条件。

有一个年轻人，上司让他去一个新的地方开拓市场。那个地方十分偏僻，在很多人看来，公司生产的产品要在那里打开销路是一件十分困难的事情。因此，在把这个任务分派给这个年轻人之前，上司曾

经3次想把这个任务交给公司里别的员工，但都被他们推脱掉了。因为，这些人一致认为那个地方没有市场，接受这个任务其最终结果将是一场徒劳。但这个年轻人得到上司的指示后什么也没有问，只是带着一些样品独自出发了。

3个月后，这个年轻人回到了公司，他带回的消息是那里有着巨大的市场。其实在出发之前，他也认定公司的产品在那里没有销路。但是，由于具备服从意识，他依然选择前往，并用尽全力去开拓市场，结果取得了成功。

不具备服从意识的员工，得不到领导的欣赏，是不可能向更高一级的职位迈进的。不会服从，就不会领导；没有服从的激情，就没有规则的严明。有些员工服从意识淡薄，对上司的命令喜欢讲价钱、讲条件，甚至搞“上有政策，下有对策”，表面上一套，暗地里一套；对各项规章制度，喜欢搞所谓的“变通”、“细化”，制定一些与规章制度相违背的“土政策”、“土规定”。他们这样做，不仅会使上司的命令得不到及时的贯?执行，而且会使自己养成一种恶劣的自由主义风气，久而久之，会影响企业文化的建设，降低企业的核心竞争力。

也许你会认为，不是所有上司的命令都是正确的，上司也会犯错误。但是，一个优秀的员工一定要有服从意识。员工应该放弃个人成见，忠诚于企业，服从于上司，一心一意地执行企业的战略和上司的命令。如果你有什么意见或建议，应该在上司发出命令之前提出；如果你的意见或建议没有得到上司的采纳，你也必须立刻执行上司的命令。

服从的下一步就是立即执行，不折不扣地把工作任务落实到位。

藏獒一种执行力很强的动物。对于主人的命令，藏獒会不折不扣地执行。它们接到主人的命令后，总是想尽一切办法，克服一切困难，将命令执行到底。

在竞争白热化的商业社会中，执行力是左右企业成败的重要力量，也是区分企业平庸与优秀的重要标志。提高执行力是每个员工的

责任和义务，不管企业的规章制度和工作流程是否合理，别的员工、别的部门做得怎么样，我们自己首先应该做到的就是执行！因为，缺乏执行力的员工根本无法胜任自己的工作，根本无法取得事业上的成功。

一个员工接受了任务就意味着做出了承诺，而兑现不了自己的承诺是不应该找任何借口和理由的。要完成上级交付的任务就必须具备强而有力的执行力，使任务不折不扣地落实到位。

喜欢足球的人都知道，德国国家足球队向来以作风顽强著称，因而在足球赛场上成绩斐然。德国国家足球队成功的原因有很多，但有一点特别重要，那就是德国国家足球队的队员在贯彻教练的意图、完成自己所担负的任务方面做得非常好，即使在比分落后或全队困难时也一如既往。你可以说他们死板、机械，也可以说他们没有创造力，不懂足球艺术。但成绩说明一切，作为足球运动员，他们是优秀的。

不论是足球队还是企业，不论是团队还是个人，如果没有完美的执行力，就算有再多的创造力也不可能取得好的成绩。

有些事实是有目共睹的，凡是发展得快、发展得好的世界级企业，都是执行力强的企业。比尔·盖茨坦言："微软在未来10年内，所面临的挑战就是执行力。"郭士纳说："一个成功的企业应该具备3个基本特征，即明确的业务核心、卓越的执行力及优秀的领导力。"

执行力到底重不重要？我们看到满街的咖啡店，惟有星巴克一枝独秀；同样是做个人计算机，惟有戴尔独占鳌头；都是做超市，惟有沃尔玛雄居世界零售业榜首。道理何在？关键就在于是否有执行力！

有一家中国公司因为经营不善濒临破产，后来被日本一家财团收购。公司所有的员工都在翘首盼望日本人能带来什么先进的管理理念和管理方法。出人意料的是，这家日本财团只派了几个管理者来。制度没变，人没变，机器设备没变，日方就一个要求：把先前制定的制度不折不扣地执行下去。结果，不到一年，企业就扭亏为盈了。日本人的绝招是什么？仍然是执行力。

培养良好的心态

第三章培养良好的心态

有一位哲人说：“心态决定命运。”人与人之间只有很小的差异，却往往造成巨大的不同。很小的差异就是心态是积极的还是消极的，巨大的不同就是成功和失败。每个人都处于一定的社会环境和自然环境之中。长期以来，很多人已经习惯性地认为是环境制约了自己。其实，真正制约你的并不是环境，而是你的心态。在通往成功的道路上，能否保持良好的心态，直接影响着你对周围事物的理解。

一个人的工作态度折射着人生态度，而人生态度决定一个人一生的成就。你的工作，就是你的生命的投影。天性乐观开朗、对工作充满热情的人，无论他们眼下是在洗马桶、挖土方，还是在做生意、经营公司，都会认为工作是一项神圣的天职。

如果你对工作感觉厌恶，如果你对工作没有热情，如果你把工作当成一种苦役，那你在这个世界上一定不会有大的作为。当你拥有良好的工作态度时，你的职业生涯也将是光明的。

工作是一所塑造品格的大学校，自强自立、忠诚可靠、坚忍不拔以及其它种种崇高的品格都是从努力工作中得来的。

如果说藏狗相当于蜂箱中的工蜂，那么藏獒就相当于蜂箱中的蜂王。人类帝王，海中龙王，鸟类鹰王，犬中獒王。在守护领地的獒群中，大都会有一只处于领袖地位的獒王存在。它一定是雄性，一定十分强壮凶悍，一定在保护领地的过程中建立过巨大的功勋———咬死过许多野狼，咬死过许多金钱豹和雪豹，甚至咬伤或咬死过藏马熊和野牦牛。此外，它很可能就像咬死野狼那样咬死过人，咬死过那些敢于闯入领地挑衅主人的仇家。与别的动物不同，獒王的诞生并不一定是藏獒之间激烈打斗一决雌雄的结果，因为在天长日久的耳鬓厮磨中，在共同的敌人面前，谁是最勇武的，谁是最智慧的，谁是智勇双全的，藏獒们心里都有数。

藏獒在藏族同胞的心目中是神圣的，据说西藏的青稞就是由藏獒衔来才开始播种的。藏獒不怒而威，是犬类中最凶猛剽悍者，是家畜中唯一能使凶狠残忍的狼都惧怕的动物。

藏獒行进时头姿高昂，犬尾高卷过背前伸，背部保持平衡而不会摇晃不定，既优雅又威严，颇具骑士风格。

藏獒总是微微闭着双眼，眼神之中含有一种蔑视的神态，那种处变不惊的沉稳气度颇具惟我独尊的王者风范。如果有人靠近，藏獒只是机警地把头转向有人的方向，像往常一样眯着眼睛，以一种蔑视的目光等待着事态的进一步发展。

藏獒不是吠的实践者，应该是哮，准确点说是吼。它的发声方式很奇怪，似乎并不狂怒，嘴巴也不会大开大合，近听并不觉得尖利刺耳，但其声音的穿透力可远播数里之遥，像一块毫无棱角的鹅卵石以全部的重量撞击铜鼓，直至把铜皮撕裂。在青藏高原，藏獒以狮子吼的威仪展示了佛法的尊严。它的吼声就像一把伸出去的弯刀，从石头上削过，突然竖起了倒刺，把藏民残余的忍耐力全部没收，足可让躲在隐蔽的地方望着肥羊牛犊流涎的狼群胆战心惊。因此，只要有藏獒在，藏民的牛羊就决不会丢失。

藏獒是一种具有良好心态的动物，它不仅冷静沉稳，自信坚定，耐性十足，行动果断，而且勤奋努力，满腔热忱，居安思危，未雨绸缪。我们要想追求成功，就要像藏獒一样培养良好的心态。

冷静沉稳，自信坚定(1)

冷静沉稳，自信坚定

强者不仅具备强大实力，而且具备强者心态。不具备强者心态的“强者”外强中干，色厉内荏。强者心态，是一种面对对手时的冷静沉稳，是一种面对困境时的自信坚定。

藏獒身形伟岸，姿态优雅，一脸的王者之气，顾盼之间八面威风冉冉而来。它一只眼睛含着王者必有的自信和豪迈，一只眼睛含着斗士必有的威严和杀气，但行动却是傲慢和迟缓的，充满着对来犯者发自内心的蔑视。

藏獒也许并不具备最强的实力，但它永远是精神上的最强者。也许是藏獒的性格决定了它有强者心态，无论面对什么样的困境，它都以强者自居；无论面对什么样的对手，它绝不会不战而退。

我们要追求成功，就一定要有藏獒的这种强者心态。如果你觉得自己活得太窝囊，如果你不想苟且偷生，如果你不愿随遇而安，如果你不想在激烈的生存竞争中被淘汰，你不妨以强者心态去面对世界。

我们要选择做强者而不是弱者，我们要成功而不是要失败，我们必须汲取藏獒的智慧，以强者心态去面对人生。即使自己的实力与别人相比真的有很大的差距，我们也绝不能退缩，要认为自己就是真正的强者，要认为自己在不长的时间里就可以拥有超过对手的实力，一定能将对手打败。即使失败了一次或多次，我们也不要放弃自己的事业，放弃自己为之付出心血和汗水的工作。

在工作时，在与对手竞争时，我们一定要以强者自居，要冷静沉稳，要自信坚定。我们可以被对手打败，但一定要爬起来；我们可以被对手打败，但一定不能被自己打败。始终如一地保持强者心态，那么总有一天，我们会变成真正的强者。

藏獒性格沉稳，一只成年的藏獒大部分时间是安静地卧着，如果有异常的动静，它会发出一种低沉但具有穿透力的声音。当你小心翼

翼地靠近一只充满野性的藏獒时，它可能会在你进入它的攻击范围前一动不动。如果在足够近的距离内，你就可以看到它那蕴含凶光的冷静的眼神，这时候它的眼珠还是半透明的褐色。但是，一旦它开始疯狂地发起攻击，短短几秒钟之内，它的眼珠就已经变成暗淡模糊的橘红色了。

没有人能够一生一帆风顺，任何人都会面临困境和失败，冷静沉稳的心态会帮助我们解决任何难题。人也需要像藏獒一样冷静沉稳。

冷静使人清醒，冷静使人聪慧，冷静使人沉着，冷静使人理智，冷静使人豁达，冷静使人有条不紊，冷静使人少犯错误，冷静使人心有灵犀，冷静使人高瞻远瞩。

冷静是深思熟虑，冷静是精心策划，冷静是精雕细琢，冷静是细腻温和，冷静是“无故加之而不怒”的沉稳，冷静是“宰相肚里能撑船”的宽容。

一个人生活在社会上，免不了会遭到不幸和烦恼的突然袭击。面对从天而降的不幸和烦恼，有的人能泰然处之，有的人则方寸大乱。为什么受到同样的心理刺激，不同的人会产生如此巨大的反差呢？原因在于他们的心态不同。

现代医学认为，在影响人体健康和长寿的诸多因素中，精神和性格起着非常重要的作用。因为，虽然一个人的精神状态和性格特点同先天遗传有一定的关系，但主要决定于后天的社会环境和自然环境。

当你面临不幸和烦恼时，一定要稳定情绪，冷静思考，明察原因，要鼓足勇气扪心自问自己是否已经失去了渡过难关的信心？多去思考诸如此类的问题是冷静应变的首要诀窍。另外，你要认识到不幸和烦恼并不是不可避免的，也许是自己钻牛角尖，无端地把自己与不幸和烦恼捆绑在一起，是自己在折磨自己。

科学研究表明，“入静”能使由于紧张和兴奋而引起的脑细胞机能紊乱得以恢复正常。如果你处于惊慌失措、心烦意乱的状态，就别指望能用理性思考问题，因为任何恐慌都会使歪曲的事实和虚构的想象

乘隙而入，使你无法根据实际情况做出正确的判断。当你平静下来，再看那些不幸和烦恼时，你会觉得没什么了不起的，实际情形比你想象的要好得多。

当你处于困境，被暴怒、恐惧、嫉妒、怨恨等失常情绪包围时，不仅要压制它们，更重要的是千万不可感情用事，随意做出决定，要多想想别人能渡过难关，我为什么不能镇定自若地调动自己的潜能脱离困境呢?

遇事冷静的人，时时刻刻都能控制住自己的情绪，决不会因为任务繁重而急于求成，也不会因为工作压力而浮躁不安。面对任务和压力，他们始终保持冷静，最大程度地利用自己能够利用的资源，日复一日、年复一年地执著拼搏。

冷静是人成熟的一个标志，也是企业稳健发展的一个条件。一个人能够保持冷静的程度，取决于他的胆识、勇气、信心、修养与智慧。一个企业能够保持冷静的程度，则取决于其发展目标是?合理、发展条件是否具备、发展速度是否适度。

当今社会，市场风云变幻，竞争日益激烈。企业在面对各种挑战与压力之时，首先要冷静地思考和分析：条件是否充分，时机是否成熟，决策是否科学，实力是否充足，步子是否稳健，环境是否有利……然后再付诸行动，胆大心细，一步一个脚印，认真做好每一个细节，严格把好每一个关口。

冷静是一种气质，一种高雅灵秀的气质。冷静的人遭辱不怒，遇险不惊，临谤不噪，受誉不骄，静心闻鸟语花香，豁然赏花开花落，坦荡观云卷云舒。

诸葛亮冷静镇定凭借一座空城吓退司马懿10万兵；越王勾践冷静反省卧薪尝胆图复国；鲁迅“横眉冷对千夫指”终成文学大师。

冷静是一种素质，是一种即使面临生死关头也镇定自若的心态。冷静有时候还是我们的救命稻草。

杭州的一位驯兽师训练了一只狮子，平日里十分温顺。但有一天他进笼与它交流时，刚一进门，风就把笼门关上了，他下意识地摸了一下自己的衣袋。这个动作被狮子误解了，狮子突然怒吼起来，瞪着他。他知道狮子已经饿了一天，而刚才自己的那个动作是敌意的，如果狮子发起攻击，他必死无疑。但他没有一丝慌乱，站在那儿一动不动，脸上露出了笑容，眼睛直视着狮子。时间一秒一秒过去，狮子慢慢从暴怒中恢复过来，丢下他走到一边去了。他用钥匙轻轻打开了笼门，刚走到外面，就软塌塌地倒在了地上。

在工作中，除了冷静，我们还要像藏獒一样沉稳，摆正自己的位置，控制自己的冲动。

在现实社会中，许多人都是为了金钱和职位而工作，而丝毫不看中事业和成就。诚然，这样的想法本无可厚非，但他们已经失去了最起码的沉稳。一旦个人待遇没有如自己预期的那么高，一旦身边的某个同事得到提升而自己却没有被重用，他们就会抱怨不已，甚至愤然辞职。

难道辞职就真的能解决一切问题吗？仅仅换一个单位，你就能得到自己所期望的待遇和职位吗？显然，这只能使问题变得更糟。

冷静沉稳，自信坚定(2)

我们的确太需要沉稳了！只有心态沉稳，我们才能让自己重视那些更为长远、更为重要的东西，而不是眼前的薪水。优秀的员工，他们的心态都是沉稳的，他们在等待中磨练自己的意志，等待最好的战机。

企业需要什么样的领导者？如果你电视连续剧看多了，肯定会想，当然是那种大刀阔斧、雷厉风行的领导者。那你就错了，企业更需要心态沉稳的领导者。领导者必须站在企业的角度去思考问题，必须沉稳地去应对各种变化。

研究企业道德多年的美国管理学家约瑟夫·巴达洛夫指出：企业是一种组织，而组织需要心态沉稳的领导者。心态沉稳的领导者在适当的时候能帮助企业转型，能帮助企业迈向基业长青的康庄大道。

心态沉稳的企业领导者大都恪守以下3个基本原则：

（1）将决策时间延后。有时决策比较困难，“时间”是心态沉稳的企业领导者的解决之道。时间的推移总能让一滩浑水慢慢地趋于平静清澈，他们藉此让千头万绪的思路沉淀，在不疾不徐的平和宁静中，一个不容怀疑的决策就此诞生。

（2）适时迎战。虽说是“养兵千日，用兵一时”，但对于没有必胜把握的战役，心态沉稳的企业领导者不会浪费一兵一卒。他们认为，如果要打，就要打胜仗。

（3）视组织的规则为教条。组织的规则就是一切，心态沉稳的企业领导者自我约束意识强烈，他们带头遵守组织制定的各项规则。

企业需要什么样的员工？如果你文艺作品看多了，肯定会想，当然是那种风风火火、大踏步前进的员工。那你就错了，现代企业更需要心态沉稳的员工。

面对艰苦的自然环境，藏獒很自信，它自信自己能战胜青藏高原的严寒；面对凶残的虎豹狮狼，藏獒同样很自信，它自信自己能击败

这些宵小之辈。

一个人有了自信，方能克服种种困难，取得胜利。成功也有很大的偏心，总是垂青那些自信的人。对很多人来说，犹豫不决的恶习已经深入骨髓，他们无论做什么事，总是为自己留一条退路，决无破釜沉舟的勇气。他们不明白把自己的全部心思贯注于目标是可以生出自信的，而这种自信能破除犹豫不决的恶习，把因循守旧、苟且偷生等成功之敌统统捆缚起来。

如果你去分析研究那些成就伟大事业的卓越人物的人格特质，你会发现他们有一个共同的特点：具有充分信任自己，深信自己一定能成功。

拿破仑就是一个像藏獒一样具有坚定自信的人。据说只要是拿破仑亲自率领军队作战，同样的一支军队，其战斗力会增强一倍。原来，军队的战斗力在很大程度上基于官兵们对于统帅的信心。如果统帅抱着怀疑、犹豫的态度，全军便要混乱。拿破仑的自信，使他统率的每个官兵都增强了战斗力。

自信具有无限的驱动力，往往能使平凡的男男女女做出惊人的事业来。自信有多大，一个人的成就就有多大；人的成就，决不会超出他的自信所能达到的高度。无论我们做什么事，自信永远是我们取得成功的最重要因素。

拿破仑率领军队穿越严寒冷峻的阿尔卑斯山时，如果他说“这件事太困难了”，无疑，他率领的军队永远不可能越过那座高山。

有一次，一名士兵骑马送信给拿破仑，由于马跑得太快，在到达目的地之前猛跌了一跤，就此一命呜呼了。拿破仑接到信后，立刻写了封回信交给那名士兵，让他骑自己的马迅速把信送回去。

士兵看到这匹骏马非常强壮，身上的装饰也无比华丽，便说：“不，将军，我只是一名默默无闻的士兵，实在不配骑这匹华美强壮的骏马。”

拿破仑则严肃地告诉他：“世上没有一样东西，是法兰西士兵所不配拥有的。”

像这名法国士兵一样的人，世界上到处都是，他们认为自己的地位太低微，自己的形象太不起眼，别人拥有的种种幸福和快乐自己是不配拥有的，自己根本无法与那些伟大的人物相提并论。这种自卑自贱的心理，往往成为他们不求上进、自甘堕落的主要原因。很多人都这样想：世界上最好的东西，不是自己这样的人所应拥有的。人一旦有了这种自卑自贱的心理，当然就不会有出人头地的机会。许多年轻人本来可以做大事、立大业，但他们却做着繁琐的小事，过着平庸的生活，原因就在于他们自卑自贱、自暴自弃，缺乏自信。

与金钱、势力、出身、亲友相比，自信是更具力量的东西，是人们从事任何事业的可靠资本。自信能排除各种障碍，克服种种困难，能使事业获得完满的成功。

有这样一种人，他们最初对自己有一个恰当的估计，自信自己能像藏獒一样处处取得胜利，但是一旦遇到挫折，他们就半途而废，这是因为他们的自信不够坚定。因此，光有自?还不够，更重要的是要使自己的自信变得坚定无比，这样，即使自己遇到挫折，你也能不屈不挠地积极进取，决不会一遇到挫折就退缩不前。

保持信心就如同争取高贵的名誉一样重要，信心是你走向成功的最有力保障。因为生活就是这样，有时决定一个人成败的不是能力的大小，而是是否有信心，是否相信自己能行。

每个人的能力大小虽然各不相同，但如果一个人具有坚定的自信，肯定会对他的能力产生影响。

生活中，一个缺乏信心的人，就如同一根受了潮的火柴，是不可能擦亮希望之光的。一位研究成功学的专家说：“信心是生命和力量，信心是奇迹，信心是创立事业之本。只要有信心，你就能移动一座山；只要你相信自己会成功，你就一定能成功。”

信心是一种心理状态，可以通过自我暗示培养起来。如果通过反复不断的确认，你相信自己会得到自己想要的东西，然后传递到潜意识中去，它就会带来成功，因为它的主要任务就是要让你实现自己的人生目标。它看不到任何障碍，也没有任何限制，它只做潜意识让它去做的事。

信心可以移山，可以改变历史的进程，可以治疗伤痛，也可以创造财富。

多年前的一个夜晚，一位名叫亨利的法国青年移民，站在河边发呆。这天是他30岁的生日，可他不知道自己是否还有活下去的必要。亨利从小在福利院里长大，不仅身材矮小，长相也很丑陋，讲话又带着浓厚的乡下口音，所以，他一直很瞧不起自己，认为自己是一个既丑又笨的乡巴佬，连最普通的工作都不敢去应聘，既没有工作，又没有家。

就在亨利徘徊于生死之际时，与他一起在福利院长大的好朋友约翰兴冲冲地跑过来对他说："嗨，亨利，告诉你一个好消息！"

"好消息从来就不属于我。"亨利一脸悲伤。

"不，我刚刚从收音机里听到一则消息，拿破仑曾经丢失过一个孙子。播音员所描述的相貌特征与你丝毫不差!"约翰说。

冷静沉稳，自信坚定(3)

“真的吗，我竟然是拿破仑的孙子？”亨利一下子精神大振。联想到爷爷曾经以矮小的身材指挥着千军万马，用带着乡下口音的法语发出威严的命令，他顿感自己矮小的身材同样充满力量，讲话时的乡下口音也带着几分高贵和威严。

第二天一大早，亨利便满怀自信地来到一家大公司应聘。若干年后，已成为这家大公司总裁的亨利，查证到自己并非拿破仑的孙子，但这早已不重要了，因为他已经像藏獒一样充满自信。

自信并非意味着不费吹灰之力就能获得成功，而是在藐视困难的同时重视困难，脚踏实地、锲而不舍地奋斗拼搏，扎扎实实地做好每一件事，从一次次胜利和成功的喜悦中肯定自己，不断突破自卑自贱的羁绊，摈弃拖延和懒惰的恶习，从而创造辉煌的事业，抵达成功的彼岸。

自信是行事的前提。前途是光明的，因为我们有藐视一切困难的自信，相信自己，就没有克服不了的困难。但是，道路又是曲折的，在前进的道路上总会遇到困难，我们要充分认识困难，设想困难，分析困难，要有应对各种困难的思想准备，不能幻想侥幸取胜。

身处复杂的环境之中，面对无数棘手的问题，你有没有勇气去解决？有没有勇气坚持下去？勇气是对信心的考验。如果一个人有坚定的自信，那他一定有勇气去接受任务，然后完美地完成任务。勇气是值得赞赏的，任何一个有勇气、有胆识的人都是值得钦佩的。当你在工作中遭遇困难时，只有敢于面对，敢于接纳，你才能冷静地去处理。在商业社会的无情竞争中，没有哪个老板会对一个胆小怕事的人委以重任，除非他想要自己的公司倒闭。

天下无难事，只怕有心人。中国人民解放军像藏獒一样既有藐视一切困难的那份自信，也有勇于拼搏、战胜一切困难的精神。勇于拼搏是一种积极向上的精神，具备了这种精神，就有了一种敢于藐视一

切困难的胆魄，用这种胆魄去付诸行动，就有了在困境中求得生存和发展的可靠保障。

只有自信的员工才能敢于胜利，只有敢于胜利的员工才是优秀的员工，只有优秀的员工才能组成卓越的团队，只有卓越的团队才能创造辉煌的业绩。

在人的天性中，有一种神赐的力量。这种力量是无法形容、无法解释的，它似乎不在普通的感官中，而隐藏在心灵深处。一旦处境危急，这种力量就会爆发出来，使我们得救。比如，在交通事故中，面临死亡威胁时，不论是谁，都会竭尽全力从险境中挣脱。

那些真正意识到自己力量的人，他们永不言败！对于一颗意志坚定、永不服输的心灵来说，人生永远不会有失败，他跌倒后会再爬起来，即使其他人都已退缩和屈服，而他永不！

有多少次困难临头，开始以为是灭顶之灾，感到恐惧，受到打击，似乎无法逃脱。然而突然间，我们的雄心被激起，内在的力量被唤醒，结果一切化险为夷，只不过是一场虚惊而已。

一个坚定的人，不管遇到什么样的打击和失败，都能够临危不乱，从容应对。当暴风雨来临时，软弱的人会屈服，而真正坚定的人镇定自若，胸有成竹。

面对困难时的心态十分重要。困难就像纸老虎，如果你害怕它，畏缩不前，不敢正视，那么它就会吃掉你。但是，如果你毫不畏惧，敢于正视，它就会落荒而逃。对懦弱和犹豫的人来说，困难是可怕的，他们越犹豫，困难就越发可怕，越发不可逾越。但是，当他们无所畏惧时，困难就会消失。

塞万提斯一生的命运坎坷曲折，他写出那部享誉世界的《唐·吉珂德》时，正被关在马德里的监狱里。

那时，他穷困潦倒，连稿纸都买不起。有人劝一位富裕的西班牙人资助他，那位西班牙人却说："上帝禁止我去接济他的生活，惟有他

的贫穷才能使他富有。”事实的确如此，贫穷让塞万提斯在死去几百年之后还让人们尊敬和崇拜。

此外，英国现实主义作家笛福的《鲁滨逊漂流记》、瓦尔德·罗利爵士的《世界历史》、中国古代史学家司马迁的《史记》等也是在监狱中写出来的。在这些人当中，司马迁的境遇最为悲惨，他入狱前被割掉了生殖器。

文学家如此，音乐家也一样。贝多芬在两耳失聪、穷困潦倒之际，创作了他最伟大的乐章；席勒病魔缠身15年，却写出了他最著名的著作。

为了得到更大的成就和幸福，有位名人甚至还说：“如果可能的话，我宁愿祈祷更多的苦难降临到我头上。”

帖木儿皇帝的经历正好证明了这一点。他被敌人紧追不舍，不得不躲进一间坍塌的破屋。正当他陷入困惑与沉思时，他看见一只蚂蚁吃力地背负着一粒玉米向前爬行。蚂蚁重复了69次，每次都是在一个凸起的地方连同玉米一起摔下来，它总是翻不过那个坎。到了第70次，它终于成功了！这只蚂?的行为极大地鼓舞了这位彷徨的英雄，使他对未来的胜利充满希望。

如果你足够坚定，困难和障碍就微不足道；如果你懦弱胆小，障碍和困难就显得难以克服。

向困难屈服的人必定一事无成。一个人的成就与他战胜困难的能力成正比，他战胜的困难越多，取得的成就也就越大。

成就平平的人往往是善于发现困难的天才。他们那些莫名其妙的担心，使自己丧尽勇气。一旦开始工作，他们就开始寻找困难，时时刻刻等待困难的出现。当然，最终他们发现了困难，并且被困难所击败。他们善于夸大困难，缺乏必胜的决心和勇气。即使为了赢得成功，也不愿意牺牲一点点安乐和舒适。如果机遇总是不垂青他们，他们就承认自己不是环境的主人，他们不得不向困难低头，因为他们不够坚定。

那些只看到困难的人有一个致命的弱点，他们没有下定决心去完成艰苦工作的强烈愿望。他们渴望成功，却不想付出代价；他们习惯于随波逐流，浅尝辄止，贪图安乐，胸无大志；他们似乎总是戴着有色眼镜，除了困难什么也看不见；他们认为去争取一个好职位是毫无希望的，因为当自己去申请的时候，已经有数百个申请者递交了简历，而失业者是如此之多，自己怎么可能获得那个好职位呢?

有一个年轻人哀叹自己没有机会，抱怨命运注定让他平庸，他永远都不可能开创自己的事业，而只能为别人打工。他最大的特点就是处处看到不可征服的困难。他告诉别人说，如果别人能帮助他创办一家企业，他一定能取得成功。这个年轻人不可能取得成功，因为他不具备成功的品质，他承认自己不能泰然自若地面对危机，他承认自己软弱无比，他承认自己面对困难时总是无能为力。

另一个年轻人说，他渴望受教育，渴望上大学，但他没钱，没有一个富翁爸爸，他无法供自己上学。这个年轻人其实并不真的渴望求学，他只想不劳而获。虽然他知道自己追求什么，却畏惧成功道路上的困难。他把克服小困难想象得比登天还难，一味地悲观叹息，直到失去克服困难的机会，一次又一次地陷入恶性循环。

坚定的人能排除万难，勇敢地向着自己的目标前进，去争取胜利；坚定的人，面对困难时从不犹豫徘徊，从不怀疑自己是否能克服困难，他们总能紧紧抓住机会，实现自己的目标。自己的目标是伟大而令人兴奋的，他们会坚持不懈地努力，暂时的困难根本就微不足道。

任何人在成功之前，都会遭遇一些失败；每一个成功的故事的背后，都有无数个失败的故事。

伟大的发明家爱迪生在经历了1万多次失败后才发明了电灯，而沙克也是在试用了无数种介质之后才研制出了小儿麻痹疫苗。

有人曾经问一个孩子：“你是怎样学会滑冰的？”孩子天真地回答：“跌倒了，爬起来，再跌倒，再爬起来，就学会了。”

一个人或者一个组织，要战胜失败，要想取得最后的成功，实际上需要的就是这种始终如一的坚定和坚持。

企业在成长的过程中肯定会遇到失败。成功的企业与失败的企业最大的区别在于：成功的企业能正确对待失败，会从摔倒的地方爬起来，继续前进；而失败的企业则在摔倒的地方自我怜悯、自怨自艾，再也爬不起来。

研究20多年来中国企业的成长历程，我们会发现很多这样的案例：一些企业之所以彻底失败，不是因为市场策略失误，而是被遇到的挫折和失败“吓”死了。这是一件可悲的事情。他们不知道，最后的胜利往往全在于再坚持一下的努力之中。因此，从这个意义上说，惧怕失败，惧怕摔跟头，就是拒绝成长和发展。

能够从失败中总结经验、吸取教训的企业是优秀的企业。任何人在成长的过程中都要犯错误，任何企业在发展的过程中都要经受失败的考验，任何市场的走向都会有高有低。如何正确对待失败，如何正确对待困难，是企业生存的重要一环。一个百年企业不可能没有失败的经历，但它与一般企业的最大区别在于：它能从一次次的失败中总结经验，吸取教训，并再度崛起。

看看世界上那些著名的大公司，哪一个不是从一无所有开始创业的？没有任何一个公司刚刚创立就能在它所处的行业中处于领先地位。即使有雄厚的资金支持，有足够的人力资源，有百年不遇的市场机会，一个公司也要经历由小到大、由弱到强的过程。而在这一过程中，它会经历各种失败，甚至是惨重的失败。

不要抱怨对手的残忍，竞争从来都是如此。当市场决定了只能有3家生产同样产品的公司能够生存时，那么其它生产同样产品的公司就肯定要从这个市场上消失。

因此，任何一个企业都要有面对各种困难、挫折和失败的勇气。经历过失败的痛苦，才能找到企业的定位，才能发现企业的不足之处。遭遇失败时，企业就要像藏獒一样，将其当成练兵的最好机会，

增强员工对成功的渴望。跌?了，爬起来，再跌倒，再爬起来，但最后一个动作永远是爬起来，爬起来永远要比跌倒多一次。

耐性十足，行动果断(1)

耐性十足，行动果断

富兰克林说：“有耐心的人，无往而不胜。”耐心需要特别的勇气，对目标全身心的投入，需要不屈不挠、坚持到底的精神。耐心是动态的而非静态的，是主动的而非被动的，是一种主导命运的积极力量。这种力量在我们的内心源源不尽，但必须加以严格控制和准确引导，才具有价值。

耐心意味着脚踏实地地准备和默默地寻找最恰当的时机，这是一个耐得住寂寞的过程，是任何个人和组织取得成功所必备的素质。无耐心者，总是在不恰当的时机贸然出击，结果总是不能给对手以致命一击，让对手逃脱或有反击的机会，并且把自己的实力全部暴露出来。

俗话说：“欲速则不达。”心理学家一再告诫我们：成就某事的动机和压力以适度为宜。任何事情都有其规律和秩序，人生宏大的目标应当以累积诸多小目标为基础。成功不是一天造就的，要有耐心才行。

藏獒是大自然赐予人类的宝贵财富，是自然界优胜劣汰的结果。藏獒不但耐饥力强，而且耐寒力也强。

由于生存条件的陶冶和自然环境的磨砺，藏獒有极强的恋膘性，是世界上储备能量物质最多的犬种。食物能量过多时，藏獒就会把这部分能量以脂肪的形式储存在体内，以备食物匮乏时维持其生命。因此，藏獒都有暴食性，它们从不轻易放弃得到的食物，一般都要拼命吃净。找不到食物时，藏獒在一两周内不吃不喝照样可以生存，同时保持体力不减。

藏族牧民若碰到大雪暴，牛羊因寒冷和缺草而尽殁，人也因缺粮快撑不住时，一头哺乳期的同样缺吃少喝的藏獒，为了感恩，会以它的乳汁供出3～5名牧民每天的吃喝。一场大雪暴下来，半人高的藏

獒，因其巨大的能量消耗，足足会矮下去尺余。但它不仅仍能生存下来，而且会迅速地恢复。这让我们联想到沙漠中的骆驼，在缺水之时，数日不喝，仍能于体囊内储存一定数量的水。驼善储水，藏獒竟能生奶，真是奇迹！

青藏高原自然环境严酷，冬天的气温一般都在－30℃以下，牛羊马等动物虽说都在露天中过夜，但主人会用棚圈和垫子为它们取暖。而露宿的藏獒，就不能享受这一特殊待遇，白天它要保护牲畜的安全，晚上它要看家护院。

脂肪是藏獒储存能量的主要形式，通常藏獒体内脂肪的含量约为其体重的11.3%～12.7%。每克脂肪在藏獒体内完全氧化后，可以产生39.33千焦耳热量。对藏獒而言，摄入动物脂肪是获得能量、抵御严寒、保持体温和维持体能最有效的形式。因此，藏獒在高原严酷的自然生态环境下，已发展和形成了能大量摄入动物脂肪的能力。这种能力是其它国内犬种所不具备的，尤其在每年的11～12月份，正值牧民进行冬宰，他们总是把一些残碎的羊肠和畜血等高脂肪食物喂给藏獒。在摄入这些食物后，藏獒能及时地将它们转化成脂肪储存起来，以备安全度过漫长的严冬。等到漫地皆雪时，藏獒已只只膘肥体壮。

藏獒与人类保持着密切的关系，由于世世代代守卫着牦牛与羊群，人们总是要求藏獒成为守护者，而不是杀手。藏獒命中注定将处于孤独，它在荒凉与寂寞中学会了忍耐。藏獒在自然界中并没有天敌，如果说藏獒有天敌，那么这个天敌就是人类———十分可怕的人类。“智慧”的人类可以想出各种手段和办法来对付在他们看来经济价值非常高的藏獒，这些手段和办法是藏獒所无法抵御的，它们唯一的机会就是利用自己“天才一般的智商”去忍耐。正是这种忍耐使人类意识到藏獒的诸多优秀品格而将其视为自己的忠诚伙伴，从而不再杀戮它们。

在向对手发起攻击之前，藏獒总要进行耐性十足的观察。在观察的过程中，藏獒就像一个冷漠的旁观者，它不仅不会放过对手身上的

每一个细节，而且也不会毫无目的地到处追逐。

战场上，我们要像藏獒一样耐心。因为，耐心可以使官兵们沉着应战，冷静杀敌，无坚不摧，无往而不胜。

以下是西点军校课堂上的一个传统故事：

数九寒天，一座城市被围，情况危急，假如明天下午之前仍等不到援兵，城市就将完全沦陷。守将决定派一名士兵去河对岸的另一座城市求援。

这名士兵马不停蹄地赶到河边的渡口，但却看不到一只船。平时，渡口总会有几只木船摆渡，但是由于兵荒马乱，船夫全都逃难去了。士兵忧心如焚。他的头发都快愁白了，假如过不了河，不仅自己会成为俘虏，就连城市也会落到敌人手里。

太阳落山，夜幕降临，黑暗和寒冷加剧了他的恐惧与绝望。这是他一生中最难熬的一夜，他觉得自己真是四面楚歌、走投无路了。更糟糕的是，起了北风，到了半夜，又下起了鹅毛大雪。他瑟缩成一团，紧紧抱着战马，借战马的体温取暖。他甚至连抱怨自己命苦的力气都没有了，但有一个声音在他心里重复着：活下来！他暗暗祈求："上天啊，求你再让我活一分钟，求你再让我活一分钟！"

当他气息奄奄时，东方渐渐露出了鱼肚白。他牵着战马走到河边，发现那条阻挡他前进的大河上已经结了一层冰。他试着在河面上走了几步，冰冻得非常结实，他完全可以从上面走过去。他欣喜若狂，牵着战马轻松地走到了对岸。城市就这样得救了，得救于他的忍耐和等待。

商场上，我们也要像藏獒一样耐心。因为，商场如战场，一次失败就足以毁灭整个企业。商场上最忌讳的就是：选择了错误的时机，出击太早会过早地暴露自己的意图，出击太晚则会被别人抢得先机。因此，一个优秀的企业要想在商场上取得成功，最重要的是保持耐心，选择最合适的时机出击，用最小的代价换取最大的利益。

工作中，我们同样要像藏獒一样耐心。我国著名家庭教育专家吴章鸿给年轻人的忠告是：不要梦想着一夜之间就能功成名就，或者一口气就能吃个大胖子。“千里之行，始于足下”、“水滴石穿”的古训，千万要铭刻在心。

北宋大文学家苏洵年轻时，读书不努力，糊里糊涂地混日子，直到27岁时才觉悟过来，于是发愤学习。宋仁宗嘉□年间，他带着儿子苏轼、苏辙，不远数千里，从家乡四川赶到京师开封。翰林学士欧阳修把苏洵的22篇作品呈上朝廷，这些作品得到了大臣们的极高评价。宰相韩琦见他文章写得好，便上奏皇帝，召试舍人院，苏洵推病不愿应试。后来，朝廷又任命他为秘书省校书郎。这时，他已年过50了。

耐性十足，行动果断(2)

明朝的李贽，从小家境贫寒，青年时代在颠沛流离中度过，立志著书时已54岁了。他的名著《焚书》和《藏书》竟然是在60岁之后才完成的。

近代画坛巨匠齐白石30岁才开始学画，后来成了蜚声海内外的大画家。

他们3人有一个共同的特点，那就是“大器晚成”。如果他们不够耐心，显然是无法取得成功的。

要想获得成功，除了要接受良好的教育、具备充沛的精力外，还有一件事很重要———抓住时机，果断行动。如果你能学会在时机来临之前识别它，在时机溜走之前就采取行动，一切难题都会迎刃而解。那些曾经遭遇失败的人，面对残酷的现实总是一味地沮丧，却不曾意识到：虽然自己一而再、再而三地努力，最终却总是归于失败，其原因就是自己在恰当的时机没有果断地采取行动。

普通犬类的攻击一般是咬对方的腹部和腿，而藏獒的格斗捕杀特点则是：猛扑上去，用嘴和利牙直接封喉，封喉后就死咬住不松口，直到对方毙命。藏獒养精蓄锐，屏息以待，把握时机，果断出击，终有一刻，它的激情和体能会全面爆发，支撑自己那勇猛的一击。

20世纪70年代，西藏边防工团的一位副团长就曾亲眼看见一只大藏獒在两分钟之内将一匹战马的喉管咬断。

果断是成大事者成功的资本，是一种良好的做事心态。果断要以果敢为基础，要求人们当机立断，迅速地做出决定并且执行决定。果断的人能适时地做出深思熟虑的决定，并且彻底地执行这一决定，在行动上没有任何不必要的踌躇和疑虑。

遇到困难时，如果我们能抓住时机，果断行动，就能有效地克服不必要的犹豫和顾虑，勇往直前。有的人面对困难，左顾右盼，顾虑重重，看起来思虑全面，实际上渺无头绪，不但分散了同困难做斗争

的精力，更重要的是销蚀了同困难做斗争的勇气。在这种情况下，果断则表现为沿着明确的思想轨道，摆脱对立动机的冲突，破除犹豫和顾虑，坚定地采纳在深思熟虑的情况下拟定的克服困难的方法，并立即行动起来同困难进行斗争，以取得最大效果。当情况发生突变时，果断使我们能够很快地分析形势，当机立断、不失时机地对计划、方法、策略等做出正确的调整，使其能迅速地适应不断变化的情况。

常言道："事业成败在于人。"这句话被日本三洋公司总经理井植薰视为座右铭。三洋公司起步虽然较晚，但在他的领导下迅速发展壮大，并很快与本田、索尼等几家大公司齐名。三洋公司之所以能在短时间内取得如此辉煌的业绩，靠的就是人才！

井植薰造就人才的方法不仅仅是培养，他还很重视体力劳动与脑力劳动的结合。他认为，只有当人动脑筋干活时，才是真正地在劳动。

一次，三洋公司所属的一家子公司的经理对他说："不知怎么搞的，公司老不赚钱，您能否看看是什么原因？"

井植薰听后，指着零部件问陪同自己一起参观的经理说："这种零部件，是花多少钱买来的?"

"这个……我不知道，这得问采购员。"经理回答。

"是吗？你不知道？既然如此，让采购员当经理怎么样？这样就会赚钱了。"井植薰说。

还有一次，井植薰到一家分厂了解亏损的原因。他和分厂的厂长进行了这样一番对话：

"原料是不是买贵了?"

"不是。"

"是工作不认真吗?"

"大家都在全心全意地工作，不用加班。"

"售价是不是太便宜了?"

"也并非如此，我们的产品定价在市场上也算高的。"

井植薰心里明白了，如果这3个基本条件都具备，工厂就不可能亏损，而现在工厂确实亏损了，说明厂长根本不了解工厂的情况。于是，他对厂长说：“这样还赚不到钱的话，只好撤你的职了。”

井植薰认为，公司业务不振更换经理，工厂经营不善更换厂长，是铁的原则。更换领导人并不意味着是葬送他们。人各有其所能与不能，将其从不适合的岗位调到适合的岗位上，这对他们来说，未必不是一件好事。

如果一名员工在自己的工作岗位上不称职，而企业管理者又不能及时地将其撤换、裁减或者调到他能胜任的岗位上去，那么，长此以往，企业的生存和发展就会受到影响。企业管理者需要用铁的手腕，把那些干不好的员工“清理”掉。

面对突然变故，有些人手足无措，而那些伟大的人物却镇定自若，他们都是果断决策的高手，审时度势后，该出手时就出手。那些优柔寡断者，简直就无可救药。他们不敢决定任何事情，因为他们不知道决定的结果究?是好是坏，是吉是凶。有些人能力不小，人格也好，但因为优柔寡断，他们的一生都给糟蹋了。

一份针对2500名事业失败者的调查报告显示，他们失败的原因虽然有很多，但“该出手时不出手”几乎高居所有失败原因的榜首。

另一份针对数百名成功企业家的调查报告显示，他们每个人都有迅速下定决心的个性，该出手时就出手。

勤奋努力，满腔热忱(1)

勤奋努力，满腔热忱

一个人的进取与成才，环境、机遇、天赋、学识等外部因素固然重要，但更重要的是自己是否勤奋。缺乏勤奋精神，哪怕是天资奇佳的雄鹰也只能空振双翅；具备勤奋精神，哪怕是行动迟缓的蜗牛也能雄踞塔顶，观千山暮雪，渺万里层云。事业上的成功不单纯靠能力和智慧，更要靠忠诚、敬业和勤奋。忠诚、敬业是两种优秀的职业道德，勤奋则是一种积极进取的态度与奋发向上的精神。

古罗马人有两座圣殿，一座是美德的圣殿，一座是荣誉的圣殿。他们在安排座位时有一个顺序，即必须经过前者的位置才能到达后者的位置———勤奋是通往荣誉的必经之路。

勤奋是罗马人的伟大箴言，也是他们征服世界的秘诀所在。那些凯旋归来的将军都要归乡务农。当时，农业生产是受人尊敬的工作，罗马人之所以被称为优秀的农业家，其原因也正在于此。正是因为罗马人推崇勤奋的品质，才使整个国家逐渐变得强大。

然而，当财富日益丰富，奴隶数量日益增多，劳动对罗马人变得不再必要时，整个国家就开始走下坡路了。结果，因为懒散而导致犯罪横行、腐败滋生，一个有着崇高精神的民族变得声名狼藉了。

藏獒是一种勤奋“工作”着的动物。无论在何时何地，在任何艰苦困难的环境下，藏獒都秉持积极进取的态度与奋发向上的精神，捍卫自己的主权、原则和信念。

三百六十行，行行出状元。事业的成功在于坚持不懈的追求。无论你的起点在哪里，也无论你从事什么职业，勤奋努力最重要，积极进取、奋发向上最可贵。能力不是与生俱来的，不是一成不变的，而是在永不停息的追求过程中不断获取的。一个人要想在知识经济时代脱颖而出，就必须积极进取、奋发向上，付出比以往任何时候更多的

勤奋和努力，否则只能由平凡转为平庸，最后变成一个毫无价值和没有出路的人。

不管你现在所从事的是怎样一种工作，无论你是一个默默无闻的普通工人，还是一个整天坐在办公室里的普通职员，只要你足够勤奋努力，只要你积极进取、奋发向上，你就能把自己所有的才能和潜力全部发挥出来，在短时间内创造更大的价值。

贪图安逸使人堕落，无所事事令人退化，只有勤奋努力地工作，才能给人带来真正的幸福和快乐。没有人能够一生一帆风顺，任何人都会遭逢厄运，勤奋的精神和积极进取、奋发向上的心态会帮助我们解决任何难题。

美国海军陆战士兵米歇尔曾是一个不幸的人，但是积极进取、奋发向上的心态帮助他重新“站”了起来。一次意外事故，把他身上65%以上的皮肤都烧坏了，为此他动了16次手术。手术后，米歇尔无法拿起叉子，无法拨电话，也无法一个人上厕所，但他从不认为自己被打败了。他说：“我完全可以掌握自己的人生之船，我可以选择把目前的状况看成一次倒退或是一个起点。”6个月之后，他又能开飞机了。

米歇尔为自己在科罗拉多州买了一幢维多利亚式的房子，另外还买了一架飞机和一家酒吧。后来，他和两个朋友合伙开了一家公司，专门生产以木材为燃料的炉子，这家公司是佛蒙特州第二大私人公司。

米歇尔开办公司后的第4年，他开的飞机在起飞时摔在了跑道上，他胸部的12块脊椎骨被压得粉碎，腰部以下全部瘫痪了。

虽然再次遭遇不幸，米歇尔仍日夜努力使自己能达到最高限度的独立自主。后来，他被选为科罗拉多州孤峰顶镇的镇长，其主要工作是：保护小镇的美景及环境，使之不因矿产的开采而遭受破坏。

藏獒不仅工作勤奋努力，而且满腔热忱。正是因为满腔热忱，藏獒才能保护好藏族牧民的生命和财产安全。

热忱是一股不可抗拒的力量，足以克服一切障碍和不如意。热忱是一种工作的精神特质，代表一种积极向上的精神力量，这种力量不是凝固不变的，而是不稳定的。不同的员工，热忱的程度与表达方式不一样；同一个员工，在不同情况下，热忱的程度与表达方式也不一样。但总的来说，热忱是人人都有的，如果善加利用，可以使之转化为巨大的精神力量。

同样一份职业，同样由你来干，有热忱和没有热忱，效果是截然不同的。前者使你变得有活力，工作干得有声有色，创造出辉煌的业绩；而后者使你变得懒散，对工作冷漠处之，当然就不会有什么发明创造，潜在能力也无从发挥。你不关心别人，别人也不会关心你；你自己都垂头丧气，别人自然也会对你丧失信心。你成为这个职业群体里可有可无的人，你也就等于取消了自己继续从事这份职业的资格。可见，对职场人士而言，培养热忱的态度是一件至关重要的事情。

不幸的是，对自己的工作和所从事的事业充满热忱的人少之又少，很多人都缺乏这种心态。他们的生存状态让人难以恭维：早上懒洋洋地起床，一想到要去上班就心中不快，磨磨蹭蹭地到了单位以后，无精打采地开始一天的工作，好不容易熬到下班，立刻就高兴起来，和朋友们花天酒地之时，总不忘痛陈自己的工作有多乏味、有多无聊。

有人做过一项调查，调查结果显示：在工作中，有82%的人视工作为苦役，迫不及待地想要摆脱工作的桎梏；其余的18%的人也并不是都喜欢工作，他们中的大多数人抱着一种无所谓的态度，只有很少的2%～3%的员工，是真正在为工作付出全部的热忱。而这2%～3%的员工正是各个组织中的业务骨干。

当在职场中遭遇挫折或失败的时候，我们总喜欢从外界寻找借口为自己开脱———比如说竞争太激烈，大幅度裁员……而很少去仔细地审视一下自己。我们总认为无精打采地上班，磨磨蹭蹭地工作，并不是什么大事情，然而，实际上正是这些因素决定了我们的前程。

不管你所处的环境多么恶劣，也不管你的担子有多重，你绝对有能力扭转，美梦终有成真的那一天。然而，如何才能使美梦成真呢？那就是，你必须满腔热忱地投入到工作中去。

同样一项工作，在不同的人看来，会成为不一样的事情。积极投入的人看见的是机会，消极等待的人看见的是障碍。你愈投入，工作就愈容易，信心跟着大增。当你认真地去做，一切都变得很有可能。没有什么大不了的事情，障碍就像田径赛场上的栏栅，等着你去征服。外来的干扰会被你视为学习的机会，并激励你继续进步。反之，工作不投入时，任何工作对你来说都很困难。工作让你感到棘手、头痛，精力与热情也跟着低落。就像必须用双手推动一堵牢固的墙一样，费好大的劲儿，你才能完成某项工作。

爱默生说："没有热忱，就没有任何事业可言。"

杰克·韦尔奇在自传中写道："每次我去克罗顿维尔，向一个班级提问，拥有什么样的素质才能称得上一名'顶级的玩家'，我常常高兴地听到第一个举起手来的人说：'是工作热情。'对我来说，极大的热情能做到一美遮百丑。如果有哪一种心态是成功者共有的，那就是他们比其他人更在乎。没有什么事因细小而不值得去挥汗，也没有什么大到不可能办到的事。多年以来，我一直在我们选择的领导中挖掘工作热情，热情并不是浮夸张扬的表现，而是某种发自内心深处的东西。"

什么东西能够激发一个人为了完成一项工作而几天几夜不眠不休？可以承受几年甚至更长的时间去做琐碎细致的工作而一直追求卓越？可以毫不退缩地面对任何困难而永不放弃？可以不惜一切代价地去做事不达目的绝不罢休？是不断进取的工作热忱。

居安思危，未雨绸缪(1)

居安思危，未雨绸缪

做事应居安思危，未雨绸缪。这样，在危险来临时，才能从容应付。凡事只有经过深思熟虑，才能采取行动，切不可求一时之便，或被眼前的繁荣假象所迷惑，而放松了警惕。

藏獒是一种时刻都保持着危机感的动物。能生存下来的藏獒，都经历了太多的生死之战，有很多次它们都是凭着勇猛才把自己从死亡线上拉回来的。敌人在它们身上留下了太多的伤痕，而这些伤痕也见证了它们顽强的生命力。因自然衰老而死亡的藏獒在獒群中所占的比例极其微小，由此我们可以想象得出它们的生存环境是多么恶劣。正因为如此，藏獒必须时刻保持高度的警惕性，因为危险始终围绕在它们身旁。只要它们稍有松懈，就有可能丧失生命。

那些或长或短饲养过藏獒的人都清楚，除了藏獒熟悉的人或动物之外，任何陌生的人或动物想接近它们都非常困难。一旦有陌生的人和动物试图靠近自己，藏獒就会近乎疯狂地对其发起攻击，而且这种攻击是致命的———它们会直奔其喉咙而去。

人们往往习惯于既定的行为模式及工作方式，沉醉于以往的成功经验。就如同系在马戏团里的大象脚上的那根铁链一样，这种习惯和沉醉既阻碍了个人的进步，又限制了组织的发展。

人都具有惰性。一旦环境稳定下来，一旦只要付出50%的精力就可以应付所做的工作，人们就会变得懒惰，不思进取。社会在飞速发展，现在已经不再是靠经验吃饭的年代。任何人如果不紧跟时代的步伐前进，就会成为落伍者。

世界人口在飞速增长，相应而来的是大量人才的出现。在组织中，任何员工都不是独一无二、不可或缺的。失去了一个员工，组织马上就可以在社会上找到同样类型的人才补充进来。作为员工，我们应该像藏獒一样时刻保持危机意识。工作是什么？工作就是生存的保

障，衣食住行都要靠工作所获得的薪水来维持。丢掉了工作，你就丢掉了一切，更不要说理想和事业了。因此，一个人保卫自己的工作，就要像藏獒保卫自己的生命一样，时刻都要有危机意识。只有具备了危机意识，你才能不满足于已经取得的成绩，你才能督促自己在工作之余学习新的知识和技能。

经营环境瞬息万变，市场竞争激烈残酷，没有危机意识，组织就会面临“杀机”；时刻保持危机意识，组织就会迎来“生机”；一个组织是否具备危机意识，关系着它应对环境变化的适应力，也维系着它的生存和发展状态。一个组织如果满足于过去的成就，就很容易因为忽略竞争环境的变化而丧失危机意识。一个组织的危机意识越小，其变革的动力就越小，创新的精神就越弱，也就越容易在竞争激烈的市场环境中遭受挫败。

一些企业在创立之初，不仅对市场环境十分敏感，而且热衷于创新与变革。但这些企业取得了一定成绩之后，就逐渐对市场变化失去了感觉，没有了危机意识，并最终被竞争对手打败。作为企业的领导者，如果你希望自己的企业更加强大，希望自己的企业能长久地发展，就必须在企业内部树立一种危机意识。不仅要让员工感觉到海面的波涛汹涌，更要让他们感受到海底的暗流涌动，要让他们时时警惕，处处小心。只有具备了这种危机意识，一个企业才能调动员工的积极性，才能创新性地开展业务。

竞争对手总会给你带来压力，逼迫你努力地投入到“斗争”中，并想办法成为胜利者。在同竞争对手的对抗中，你才能真正磨练自己。从这个意义上说，竞争对手就是你前进的推动力，就是你成功的催化剂。

正如藏獒是在与对手不断进行较量的过程中提高其生存的能力一样，中国人民解放军之所以拥有强大的战斗力，就在于中国人民解放军时时刻刻有现实中的敌人和假想中的“敌人”。

如果没有国民党军队的5次围剿，怎么可能有经过长征磨练百折不挠的红军呢？如果没有百团大战，没有平型关大捷，又怎么能显示出中国共产党领导下的八路军的强大作战能力呢？

朝鲜战争结束后，中国国内基本上没有大规模的战争，但是，中国人民解放军始终把训练的基点瞄准世界一流军队，并在自己的军事演习中模拟与其交手的过程。

20世纪80年代以后，中国人民解放军还借鉴西方军队作战训练的经验和方法，在集团军级作战部队中培养“蓝军”司令，组建“蓝军”部队，为部队训练制造“敌人”。可以说，把世界上最强大的军队作为自己的“假想敌”，是中国人民解放军保持活力和战斗力的关键。

企业不可能培养“蓝军”，但企业应该时刻保持危机意识。在企业管理中，一个管理者有没有忧患意识，能不能透过企业表面的繁荣去发现问题，把问题扼杀在萌芽状态中，是非常重要的。凡是有大作为的企业家，一定是始终保持市场警惕的企业家。

居安思危，未雨绸缪(2)

20世纪80年代初，正当自己的航运业如日中天、红红火火之时，“世界船王”包玉刚却做出了一个惊人的决定：卖掉所有船只!因为他预感到两伊战争对石油产量的影响必将殃及航运业，因此，他及时抽出资金，投资香港地铁和隧道，出任隧道公司主席。而后，他又投资国泰航空公司，出任董事长。正是因为能居安思危，能从繁荣兴盛的假象中看到潜伏的危机，及时应变，“世界船王”终于又胜利了。

在西方发达国家，企业完全纳入市场经济的轨道。多年来，形形色色、大大小小的危机曾使很多企业领导人吃尽了苦头，也吸取了不少教训，迫使他们增强危机意识，学会处理危机的本领。

迈克尔·奥利里于1991年接管濒临破产的瑞安航空公司后不久，就使这家公司成为欧洲航空业内利润最高的企业之一。1999年，当大多数欧洲航空公司都在苦苦挣扎时，瑞安航空公司的总收入高达2.6亿美元，税前利润为5180万美元。

瑞安航空公司之所以能在经济不景气的情况下，取得如此优秀的经营业绩，关键在于身为首席执行官的迈克尔·奥利里较早地意识到了航空业存在的危机，及早地建立了危机预警管理体系，对危机的成因、过程及解决策略进行了系统和理性的分析。

其实，迈克尔·奥利里的经营策略并不复杂。瑞安航空公司为一些欧洲机场提供飞机，例如瑞典的马尔默机场、伦敦北郊的卢顿机场和斯坦斯特德机场。迈克尔·奥利里还大幅度地降低机票价格：当瑞安航空公司开通飞往威尼斯的航线时，往返价仅为147美元，而英国航空公司的机票价格为815美元。

迈克尔·奥利里的目标是使坐飞机成为更多欧洲人能够负担的交通方式，同时还要使瑞安航空公司赢利。1999年，在欧洲航空公司中排名第8位的瑞安航空公司的载客量为600万人次，在5年之内翻了一番。

刚开始时，迈克尔·奥利里是瑞安航空公司创始人托尼·瑞安的私人顾问。为奖励迈克尔·奥利里为公司的发展壮大所做出的贡献，瑞安家族在1994年任命他为该公司首席执行官，并送给他25%的股份。

现在，迈克尔·奥利里几乎每天都呆在都柏林的办公室里为公司的前途出谋划策。该公司1200名员工的薪水相对较低，但他们都有高额奖金，工作1年以上的雇员可以参加股票期权计划，这在爱尔兰的企业中是独一无二的。

美国莱克西肯传播有限公司对美国主要的企业领导人进行过一次调查，调查结果显示：89%的企业领导人认为企业发生危机如同死亡和税收一样是不可避免的，企业应该进行有效的危机管理。那么，企业如何才能进行有效的危机管理呢?首先，企业必须制定一个详细的计划，这个计划必须是基于对危机发生的所有可能情形的细致的描述。在计划中需要列出：谁要做什么；谁去接触可能受到影响的利益相关人；谁与媒体接触，向新闻界发言；谁负责建立和运作一个危机处理小组。其次，企业还应该对员工进行危机管理培训，如同危机发生时那样，在培训中员工被要求放下所有的事情去处理一个模拟的危机，以便提高危机处理能力。最后，企业应成立危机处理小组，并视情况设置危机控制中心。

锻炼强健的体魄

第四章锻炼强健的体魄

对一个人的事业而言，身体素质的意义是非同小可的。身体素质就像硬件，给予人们工作的能量和精力。通常，身体素质好的人，拥有强健的体魄，可以承担重任并容易令人信任。

藏獒拥有强健的体魄，它不仅高大威猛，结构匀称，头大额宽，颈部粗壮，而且胸廓深宽，腰背平直，骨骼粗壮，肌肉发达。强健的体魄不仅使藏獒能在与猛兽的激烈搏斗中占据先机，而且使它们能抵御恶劣的自然环境，任凭风霜严寒依旧卓然挺立。

头脑就像软件，产生智谋，发出指令。头脑敏锐灵活是现代人必不可少的一种重要素质，也是干好事业、获得成功的一个必要条件。敏锐灵活不是与生俱来的，也不是从天上掉下来的，而是在实践中经过艰苦的锻炼、经验的积累而练就的。

藏獒不仅头脑灵活，眼观六路，耳观八方，而且思维敏捷，聪慧机敏，明察秋毫。

能够生生不息的物种既不是最强大的物种，也不是最聪明的物种，而是最能适应变化、适应竞争的物种。正因为藏獒能适应变化、适应竞争，所以它们在800万～1300万年前就已经存在了。

我们要想取得事业上的成功，就要像藏獒一样拥有强健的体魄、敏锐灵活的头脑和随机应变的适应力。

增强体质，勇担重任(1)

增强体质，勇担重任

要想身体健康，就要经常锻炼。经常锻炼能促进身体的正常发育，促进身体各个器官系统的新陈代谢，达到增强体质的目的；经常锻炼能促进身体机能、身体素质和基本活动能力的全面发展，提高身体的抗病能力，达到促进健康的目的。而只有体质增强了，身体健康了，一个人才能勇担重任。

远古时代，藏獒其实就是普通的藏狗，喜欢在主人身边撒娇，目光温顺。藏狗断奶之后，主人将一窝藏狗置于院中的小石坑内，小藏狗必须直立才能勉强够到石坑的边缘，瞄一眼坑外的世界。小藏狗每日与严寒和饥饿为伴，主人每日喂食少许生肉以维持其生命。幼小的藏狗忍受着地狱般的围困，沐浴冰霜雪雨的吹打和烈日的暴晒。它们唯一感到慰藉的是坑底还比较宽阔，虽然跳不出去，但至少可以在坑内打着圈圈溜达。日复一日，它们渐渐长大，而圈养它们的石坑却在逐渐缩小、加深。这使它们的性情越发狂躁，目光中的温顺也在逐渐减少，光滑坚硬的石壁被它们的利爪刨出深深的石槽。此后，主人不再给它们喂食，故意让它们自相残杀，相互吞噬，最后生存下来的都是最强壮的藏狗。

终于有一天，主人将藏狗套出了石坑。不过，此刻它们还不够资格被称为藏獒，因为它们还远未达到凶猛骁勇的地步。它们被主人置于4000米以上的高原雪域，等待它们的是更深、更窄、更滑、更湿的石井。在石井中，主人除了继续喂它们几块赖以生存的生肉外，不再像以前那样日夜守护。而是任凭残暴成性的雪狼双爪搭在井沿，两眼射出阴森恐怖的目光，整日围着石井嚎叫。起初，藏狗孤立无援，在雪狼的威逼之下，会惊恐地将头深深地埋下。可是，当雪狼绕着石井高嚎低叫久久不去时，它们会出于本能地跃起狂吠，欲求一生。日复

一日，风雪把它们的皮毛打磨得粗糙厚实，和雪狼的对峙使得藏狗有了好斗顽强的性格。

变了态的藏狗再次被从石井中套出，它们回归了自然，但仍未获得完全的自由，生存的境况更为险恶。它们被主人带到藏狗群中，藏狗将其视为异类，群起而攻之。此时，它们唯一的出路就是在与藏狗的搏斗中求得生存。它们往往寡不敌众，满身被撕咬得伤痕累累，血迹斑斑。而每当危及性命，守在一旁的主人则会挺身而出赶跑藏狗。

最后，主人会找来一群雪狼，让它们生死相搏。如此一来，饱受历练、折磨、考验的它们对雪狼绝对是“仇人相见，分外眼红”，狗性消失殆尽的它们此时才脱胎换骨成为真正的藏獒，开始了看家护院、守护牛羊的生涯。

物竞天择，适者生存。正是在如此残酷的生存环境中锤炼出来的藏獒，才拥有了强健的体魄和良好的身体素质。

就像藏獒一样，人能获得的上天最好的奖赏莫过于身体的健康、结实和强壮。发达的肌肉就像一台不知疲倦的发电机，供给人们旺盛的生命力和巨大的精神力量。布雷厄姆曾连续工作将近144个小时；富兰克林70岁时还在露天宿营；格莱斯顿85岁高龄时还紧紧掌握着国家这艘航船的方向，他不仅能每天奔走数英里，还能砍倒大树……这些人之所以能成就生命中的伟大事业，与他们拥有强健的体魄和良好的身体素质是息息相关的。

思维产生于头脑，为了赢得成功，你必须增强头脑的力量。而没有什么能比健康的身体更有助于增强头脑的力量。现代社会竞争激烈，胜利只属于那些努力使身体保持健康，努力使思想承受住竞争所带来的巨大压力的人。我们必须拥有强健的体魄和良好的身体素质，才能获得人生的成功。在所有的职业中，从学校到商店，再到各行各业，强健的体魄和良好的身体素质都是必需的。通常，强健的体魄和良好的身体素质是成就伟大事业的前提条件。

古时候有关英国统治者威廉的传说中，他被描绘得出神入化———海盗般的性格镶嵌在他伟岸的身躯、令人敬畏的面容和不顾一切的勇气之中。他的对手认为，天底下再没有其他勇士可以与他并驾齐驱，没有任何人可以使他屈服，当其他人绝望时，他依然能够坚强地挺身而出；在英国王室管辖之下的疆域之内，没有任何人可以与他相提并论，他的力量足以摧毁任何一个英国勇士所具有的从躯体到精神上的一切东西。

人是一种惰性十足的动物，或多或少，都易于放松自己。我们常感到自己很疲劳或者不舒服，习惯于懒洋洋地躺在沙发上，这是世界上最容易、最简单的事情。许多所谓的“无能为力”，只是懒惰的借口，这从孩童时代就已经形成，并一直伴随着我们的成长。

精神是身体天然的保护神，正是精神使身体强健。一种意识健全、受过良好训练的智力首先反映在体质上，而且会使体质与自身协调一致。另一方面，虚弱、犹豫不决、狭隘和无知最终只能把身体也带入同样糟糕的境地。每一种纯洁和健康的思想，每一个对真善美的崇高渴望，每一个对更高和更好生活的向往，每一种高尚的想法和无私的努力，都会反映在身体上，使身体更强壮、协调和健康。一种纯洁、高尚、神圣和正直的思想，一个清醒的头脑，很容易使人长寿；远大的理想，高尚的生活，慷慨的心胸，以及博爱无私的情感，都有助于延长寿命。

拿破仑的体魄就强健得让人惊讶。拿破仑的脉搏从来不超过62次，尽管他的胸脯上没长几根毛。长时间的骑马、征战增强了他的体质，水、空气和爱干净是他最喜爱的药物。他能一口气乘车将近500英里从蒂尔西特赶到德累斯顿，到达目的地之后依然精神饱满。他能骑马50英里从维也纳赶到塞默灵，在那里吃早饭，当天晚上再赶到申布伦，继续工作。他能骑马奔驰5个小时，从巴利阿多里德赶到布尔戈斯。经过长时间的行军，他带领部队于午夜抵达华沙，早晨7点又开始接见新政府成员。与英格兰的战争爆发后，他与4位秘书连续工作了3

天3夜，然后在热水里泡6个小时口授快信。他对奥地利大臣梅特涅说：“有时候死亡只是由于缺少活力。昨天，我从马车里摔了下来，我以为这下子完了。但我正好有时间对自己说：‘我不会死。’别的任何人碰上这种事，也许会丢了性命。”无论这种说法有没有医学依据，至少有一种坚定的信念在他心中存在，支撑着他去奋斗，使他的身体能在关键时刻释放出超人的力量。

增强体质，勇担重任(2)

事实上，不仅是拿破仑，还有其他那些闻名于世的将军以及所有干出轰轰烈烈的事情来的人，无一例外都有这样的感受：身体对每个人而言都是极其重要的，任何忽略身体因素的人都会受到命运的惩罚。

如果把人生比作一场战斗，身体在这场战斗中往往起着决定性的作用。体魄的强健与否，可以决定一个人的勇气与自信的有无；而勇气与自信，是成就大事业的必备条件。体魄衰弱的人，多是胆小、寡断、无勇气之人。

要想在人生的战斗中取得胜利，其首要条件就是：每天都能以强健的体魄、饱满的精神状态去应对一切。然而，有些人却以一个有气无力、半死不活之躯去干事业，他们之所以不能取得成功，其道理不言自明。

现实生活中，很多人就失败在这点上———从事工作时，不能发挥出全部的力量。一个活力低微、精神衰弱、心理动摇、步骤不定、情绪波动的人，自然做不出什么了不起的事情来。

聪明的将军，不肯在军队疲乏、士气不振时，统率他们去应付大敌。他一定会秣马厉兵，充足给养，然后才肯去参加大战。在人生的战斗中，能否赢得胜利，就在于你能否使自己的体魄处于强健的状态，能否使自己的身体处于健康的状态。一个只具有一分本领但体魄强健的人，可以胜过一个体魄衰弱却具有十分本领的人。如果你的血液中没有燃烧的火焰，你的身体里没有旺盛的精力，那么你在人生的战斗中一经打击就会失败。而一个人如果有大志，有彻底的自信，同时又拥有足以应付任何问题、克服任何困难的强健体魄，那么他一定能从诸如烦闷、忧虑、恐惧等种种精神束缚中挣脱出来。

有一位著名的英国医生曾说：“人想要长寿，必须要做到除了睡眠时间以外使脑部不断活动。每个人必须于职业、工作之外找一种正当

嗜好。职业给他以生活资本，嗜好则给他以生活乐趣，可以使他在愉快、高兴的心情下活动其精神。‘行动’的意义等于‘生命’，而‘静止’则等于‘死亡’。”

所有有志于成功的人，都应该爱惜和保护自己的体力与精力，而不能有些许浪费。因为，如果我们浪费自己的体力与精力，成功的可能性会大大减少。

身心不断地活动，是祛病健身的最好处方。要保持健康，必要的锻炼是绝对前提。人体中的各部分机体，如果不经常活动，决不能保持健康。

然而，你肯定会说“我很忙，没时间锻炼”或者“我不喜欢锻炼”诸如此类的话。但事实是，如果你不锻炼身体，就等于是在伤害自己，因为你失去了一种能让你感觉快乐、平静的最简单、最有效的方法。也说明你对自己不够用心，有可能让自己患上本来可以避免患上的疾病。

有规律的锻炼能增强体内的内分泌，对脑部有镇定的作用，对你的身体也有好处。锻炼之后，你不容易为小事在意，过去困扰你的事情现在对你的影响也会减少。就算真的遇到一些棘手的事情，你也能轻松地应对。

不过，锻炼的确需要花一些时间，但无论如何，比起生病或呆在医院里所花的时间要少很多，何况你每天的体力与精力都会十分充沛。

“身体是革命的本钱”，虽然是老调重弹，可道理却是千真万确。一位医生说得好：“如果你现在没有时间锻炼，你将来就会有时间住院。”的确，当身体再也熬不住时，再忙的事业也要停下来。

均瑶集团前董事长王均瑶总资产35亿元，钱赚得够多了，却英年早逝，年仅38岁，实在可惜。当然，王均瑶的死也触动了一些企业家，使他们认识到平时的锻炼对人的健康的影响是非常大的。

李总是个成功的企业家，10多年前就已经是出入坐“大奔”、开车有司机的大人物了。生活的安逸让李总动得越来越少。前几年，李总的身体明显地“发福”起来，而且一发不可收拾，胖得连走路都觉得辛苦，他就干脆尽量不走路。结果，李总被检查出得了糖尿病、高血压和高血脂，还有肥胖症。身高才170厘米的他，体重竟突破了140公斤，而这个时候李总才36岁，但这些他都觉得没什么。“生活好了自然就胖嘛！”他一直都是这样认为的。但王均瑶英年早逝的消息对他的触动很大，他决定改变自己的生活方式，而且立刻行动起来，到商场给自己买了全套的运动服和运动鞋。由于自己确实太胖了，很多运动不方便做，他就选择了走路。每天晚饭后就出去快步走路，开始时只走半小时就已经累得气喘吁吁、大汗淋漓了，往后他就逐渐给自己增加时间，不久他就可以连续走两个小时的路了。为了不让自己偷懒，李总还买了一快怀表挂在腰间，规定每天都要在限定的时间内完成自己规定的步数才休息。

敏锐灵活，适应力强(1)

.敏锐灵活，适应力强

只有头脑灵活、感觉灵敏、眼光锐利、反应迅捷，才能把事情想在前头，把工作做在前头，把好事办得更好，把坏事化于无形，做到未雨绸缪，化险为夷。敏锐灵活从何而来？敏锐灵活源于对事业的高度责任感，对工作的极端热忱。

青藏高原海拔高，气温低，气候变幻无常。为保护藏民的生命和财产安全，藏獒在这种严酷的自然环境中，长期与兽类斗智斗勇，使其具备了敏锐灵活的特有素质。在长期的物种进化中，它们借助发达的视觉系统和中枢神经系统，坚定自由地生活在世界屋脊和茫茫雪原上，成为世人称赞的“东方神犬”；在残酷的生存斗争中，它们凭借其敏锐的嗅觉、发达的触觉以及灵敏的听觉，洞察周围的环境，进行守卫、巡察、觅食、捕猎等各种活动。

藏獒能精确分辨出10多万种不同的气味，能嗅闻到千万分之一浓度的有机酸，能嗅闻到400～500米外的人体汗味，能先觉到是主人的回归还是外人的入侵。位于藏獒鼻腔表面的嗅黏膜有许多皱褶，面积为人类的4倍，黏膜内大约有2亿多个嗅细胞，是人类的1200多倍。嗅黏膜上还有许多绒毛，可以显著增加藏獒与各种气味接触的面积和机会，使它们具有敏锐的嗅觉和超人的记忆力，可以轻而易举地分辨出牧民家中的每一个成员，圈舍中的每一只牛羊。因此，主人出牧后，无论走多远，藏獒也能找到自家的畜群，永远不会迷失方向。

嗅觉敏锐在藏獒的交配与繁殖中也具有特殊的意义。藏獒的交配完全是自然交配，每年8月下旬，在天气开始转冷时，藏獒也开始进入发情阶段。此时，母藏獒的尿液中含有较高浓度的激素。这种激素随着母藏獒排出的尿液在四野留下了能被公藏獒嗅到的激素信号。借助敏锐的嗅觉，公藏獒一旦嗅闻到母藏獒尿液中的这种激素信号，即使再远，它们也能找到发情的母藏獒，并完成交配。

藏獒的听觉很灵敏。无论何时，卧息的藏獒总是把耳朵贴在地面上。它能听到和分辨出来自32个不同方向的极微弱的振动声，其灵敏度是人类的16倍。

藏獒能觉察到200～300米外的野生动物的气息，为其守卫和出击提供参考。夜间若有野兽逼近羊群，藏獒能立即察觉。即使野兽再狡猾，也难以躲过藏獒的灵敏听觉。

藏獒能区别主人家每个成员的走路、呼吸乃至心跳声音的大小和快慢，对来自主人和熟人的声音，能以安详、欢快的动作或行为来表达自己的情感，亦能对外人、异声产生困惑、怀疑、警惕的心理，并表达出敌视、憎恶、愤怒的情感，采取准备进攻的态势。

敏锐灵活，适应力强(2)

藏獒的触觉器官非常发达，位于其唇部的触毛，颜面和眉间的钢毛以及趾底的感触能力都非常发达。

虽然有诸多的资料证实犬的视力与其嗅觉和听觉相比不很发达，但由于生存环境严酷险峻，藏獒的视觉器官亦得到了相对的锻炼。与其它犬科动物一样，藏獒也是色盲。在它们的眼里，色彩斑斓、五彩缤纷的大草原其实只有黑白两种颜色。因此，它们只是依明暗度来区别或辨识物体，从而更易发现移动的物体。与其它犬科动物不同，藏獒善于在夜间捕食。草原上的藏獒能清楚地分辨出300米以外的主人或生人，对活动目标的视力距离可以达到1000米以上。夏天，在无边无垠的草原上，牧食的牛羊随心所欲地游走四方，却都在藏獒的视野范围之内；一旦有牛羊走出自家地界，藏獒会立即将其逐回；一旦有野兽偷偷接近畜群，藏獒会毫不迟疑地出击。藏獒头大额宽，视野开阔，全景视野为250～290度，单眼的左右视野为125～145度，上方视野为50～70度，下方视野为30～60度，对前方的物体看得最清楚。当藏獒雄居于山岗时，绿波荡漾的草原，炊烟冉冉的毡房，自由采食的牛羊都尽收眼底。

现代科技的飞速发展使事物之间的联系不断加强，世界变得日益复杂多变，企业经营难度越来越大，对经营者的要求也越来越高，成功的经营者必须具备识别商机的敏锐眼光和洞察商机的灵敏嗅觉。

一位成功的企业家说："商机就像飘在天上的白云，它在每个人的眼前飘过，只有敏锐的慧眼才注意它，才盯住它。以深刻而敏锐的眼力或洞察力去发现商机，才是企业家精神的本质。"商机对每个人都是均等的，它有时就在你身边，有商业头脑、对商机敏锐的人，会及时发现，并紧紧抓住它；而缺乏商业头脑、对商机迟钝的人，会视而不见，错过发财的机会。

敏锐的慧眼集中反映了经营者的商业智慧，主要包含3个方面的内涵：一是对商机反应敏锐，在别人意识到它之前，你对它已经了解清楚；二是对商机看得深、看得远，不仅能及时发现明显的、现时的商机，而且能发现隐藏的、长远的商机；三是对发现的商机投资快，决策果断，能够走在别人的前头，占据市场先机。

敏锐的慧眼并不是天生的，它是经营者成功经验的积累、商业知识的储备的结果；它是经营者在长期的创业、经营活动中善于观察，勇于思考，不断摸索出来的。

人生在世，要干出一番事业，最重要的是要头脑灵活，思维敏捷。在向成功进发的道路上，我们应该不断地调整自己认识问题和解决问题的方法。当一种方法不能成功时，我们可以尝试用另一种方法；当一条路走不通时，我们可以尝试走另一条路。

藏獒是凝聚天地万物之精气活力的“百兽之灵”。在与狼狮虎豹等野兽的搏斗过程中，藏獒不仅头脑灵活，而且思维敏捷，无论是单打独斗，还是以一敌十，它们都能灵活地应对。

在市场经济中，竞争激烈，变数多多。要使自己的企业之树常青，就要充分发挥和运用自己灵活的头脑和敏捷的思维去捕捉商机，去开拓市场。

美国麦考尔公司的董事长是个犹太人的儿子，他所经营的铜器名扬美国千家万户。有一年，美国政府为清理翻新“自由女神”像的废料，在全国广泛招标。由于标价太高，好几个月都没有人应标。当时正在国外旅行的麦考尔听说后，立即赶回纽约。在看过堆积如山的废料后，他当即签字买了下来。许多人暗地里笑他“干了一件蠢事”，都等着看他的“好戏”。他却分秒必争地组织工人对废料进行分类和处理：把废铜熔化，铸成小“自由女神”像；把水泥块和木头加工成底座；把废铅做成纽约广场的钥匙；把灰尘包成一个个小袋子，出售给花店。如此这般地“折腾”了几个月之后，这堆废料竟然变成了350万美

元装进了他的腰包里。直到这个时候，那些准备看他“好戏”的人，才明白这个犹太人的儿子是何等精明。

“点子”值钱，这是许多人都知道的道理。面对变幻莫测的市场，企业需要的是多维性思维，而不是僵化的定势思维。对事物，不能仅仅看到它的表面价值，而要善于透过事物的表象，去挖掘它所蕴含的潜在商机。法国艺术大师罗丹说：“生活中不是缺少美，而是缺少发现。”从企业经营角度看，或许可以这么说：市场不缺少商机，而是缺少捕捉和创造商机的敏捷思维。

一家生产牙膏的公司几年中业绩平平，进账不多。于是，公司组织了一次“头脑风暴”研究对策，公开许诺谁想出打开市场局面的好办法，就重奖此人5万元。一个年轻人递给总裁一张纸条，总裁看过后二话没说，当场签了一张5万元的现金支票给他。这个年轻人在纸条上是这样写的：将现在牙膏的开口扩大1毫米。也就是说，消费者每次多用1毫米宽的牙膏，公司每天销售的牙膏就会增加许多。总裁依计而行，1年下来，公司的营业额就增加了32%。

头脑灵活、思维敏捷也是台湾富豪王永庆成功的法宝。20世纪60年代，台湾处于流氓加政客统治的非常时期。王永庆没有当官的爹妈，没有雄厚的家产，没有耀眼的家世，是一个贫穷的农家孩子。对他来说，出路只有一条，那就是自己创业做生意———开办米店。不搞政治，只搞商业，就有饭吃，就有出路，这就是王永庆头脑的灵活以及思维的敏捷之处。如今，他的事业已经遍布全世界。

敏锐灵活，适应力强(3)

海尔集团首席执行官张瑞敏说：“大草原上的生物百态揭示了一条市场竞争的准则：竞争和变化是常态，谁也无法回避竞争，只能置身其中。如果你在竞争中被淘汰掉，不是竞争残酷，而是你不适应竞争。”

从现已挖掘出土的犬化石中研究分析，在800万～1300万年前藏獒就已经存在。直到6000多年前，藏獒才被驯化，开始了和人类相依为命的生活。藏獒有硕大的肺脏和心脏器官，比同等体形的犬大三分之一以上。依靠超强的肺活量，藏獒更容易适应常年缺氧的气候条件，也使其在奔跑速度方面优于其它犬种。正是因为适应力强，藏獒才能在各种复杂险恶的环境中经过优胜劣汰后生存繁衍下来。

松下电器公司为什么能够成功？其成功的内因是什么？我们还是从松下幸之助讲过的一句话说起，有一位记者问他：“什么叫经营？”他脱口而出：“下雨打伞就是经营。”这句话听起来很简单，却包含着很深的哲学内涵。经营环境在不断发生变化，从松下电器公司走过的历史来看，它正是在不断地适应变化和预测变化的过程中，做出正确的判断，采取果断的行动，才取得今天的成就的。但现在，环境在往什么方向发展？如何预测环境？这是摆在企业（无论是中国企业还是外国公司）面前的难题。企业管理者每天都在“看天气”，随时随地都在做出判断。这种判断对所有的企业都是至关重要的，如果企业不会“看天气”，不积极适应经营环境的变化，那么企业的发展就会停滞不前，甚至极有可能会死无葬身之地。企业必须学会适应所处的环境，适应所面对的压力，适应所面临的竞争。只有这样的企业，才能从容应对不断发生的变化。

面对转瞬间的成功与失败，管理学家们开始探讨如何让企业和企业家拥有强而有力的适应力。美国南加州大学领导学院创始人、“领导学之父”华伦·班尼斯说：“适应力是每个人在面对生命的起伏不定与阴

晴圆缺时，仍然能够活得精彩的能力。有人能从磨练中汲取智慧，有人则在类似的经历中受伤屈服，成功的领导人和普通人的差别就在于此。”

比尔·盖茨和史蒂夫·鲍尔默是微软公司最重要的两个人。他们都是适应力很强的人，能够根据情况的变化及时调整自己的工作角色和工作方式。他们两个人都在不断地学习，不断改进自己的工作。例如，比尔·盖茨在讲演失败后，勇于拜师学习演讲技巧；2000年，为了使企业得到更好的发展，比尔·盖茨将首席执行官一职交给了史蒂夫·鲍尔默；设立7大商业部门后，史蒂夫·鲍尔默从啦啦队队长转型成为幕后的教练……这些都是微软公司的员工所津津乐道的。

物竞天择，适者生存。企业的生命力首先来自其对环境的适应力。比尔·盖茨说：“每一次新的变革都迫使某一行业的所有企业改变战略，以适应变革。”正是因为有两个适应力很强的IT业精英在领导，微软公司才会成为全球最成功的企业之一。在过去的20多年中，微软公司为全世界数以亿计的用户提供了众多杰出的软件产品。目前，微软公司的市值已经达到2629亿美元。

“随需应变”是IBM公司一直倡导的经营理念。IBM公司于1914年在美国创立，是世界最大的跨国IT公司之一，目前在全球拥有雇员30万多人，业务遍及160多个国家和地区。2000年，IBM公司的全球营业收入达到880多亿美元。众所周知，1969年，阿波罗号宇宙飞船载着3名宇航员首次登上了月球；1981年，哥伦比亚号航天飞机又成功地飞上了太空。而这两次历史性的太空飞行都凝聚着IBM公司无与伦比的智慧。

IBM公司在过去近百年的发展历程中，一直在追求着“随需应变”。作为IBM公司的创始人，老沃森决定把IBM公司变成一个计算机公司。20世纪60年代，他的儿子小沃森又顺应信息产业的发展潮流，带领IBM公司走进辉煌。而后来的郭士纳把IBM公司引到互联网上，他认为所有的机器一定要在互联网上工作，因此，他把IBM公司的未

来定位在互联网上，使得IBM公司这头“大象”又开始跳起舞来。随后，彭明盛则重写IBM公司在信息产业中的定位，这其中包括IBM公司跟联想集团的合作。这4次战略转型都是IBM公司“随需应变”的印记。

中国藏獒地方标准

附录中国藏獒地方标准

中国藏獒目前尚无国家标准和行业标准。为了规范藏獒的饲养和繁育，保护种质资源，河南省质量技术监督局于2003年8月7日发布了中国藏獒地方标准（DB41/T319-2003）。该地方标准由河南省特种动物养殖协会提出，河南省中州藏獒俱乐部有限公司、金滩神犬藏獒育训基地、中原藏獒研究中心、中原巨獒犬庄等机构负责起草，2003年9月1日正式实施。

外貌体型：

藏獒体形高大威猛，结构匀称，骨骼粗壮，肌肉丰满结实；头大额宽，顶骨略圆，两耳下垂，呈“V”字形；嘴筒粗短丰满，微呈方形；杏眼，目睛呈褐色；颈部粗壮，长短协调；喉皮松弛，形成环状皱褶；胸廓深宽，肋骨开张良好；腰背平直，腹部微收；臀部宽短，稍倾斜；尾大毛长，卷于臀上，形如菊花；前肢粗壮端直，爪掌肥大；后肢有力，飞节坚实；背毛丰厚，披毛粗长，绒毛软密；臀毛、尾毛特长，头和四肢下部毛短。

气质秉性：

藏獒气质刚强，秉性悍威，虎威熊风，野性尚存，有很强的护卫本能；领域性强，勇敢善战，生气勃勃，绝不胆怯；忠于主人，记忆力强。

毛色：

毛色以黑背四眼型为主，黑褐色四眼为佳，且黑黄分界明显，其次是黑色、褐色、黄色、白色。

肩高：

雄藏獒肩高不低于66厘米，雌藏獒肩高不低于62厘米。

生理特征：

雌藏獒8个月性成熟，2周岁至3周岁体成熟；雄藏獒2周岁性成熟，3周岁至4周岁体成熟。

雌藏獒每年多在初冬发情一次，产仔在春节前后（12月、1月、2月），窝产仔6～8条。

藏獒寿命为15岁左右，少数个体达20岁以上。

生活习性：

藏獒耐高寒，在-30℃的冰雪中，仍然能安然入睡；在酷暑中也能正常发挥其本能，适应性好，抗病力强。在大型犬中，食量稍小，偏肉食。